الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue No 303 / Year 26 / March 2005

آذار / مارس 2005 / السنة السادسة والعشرون / العدد 303

ملتقى الشرق الأوسط للتأمين

"أمان للتأمين" ملف خاص

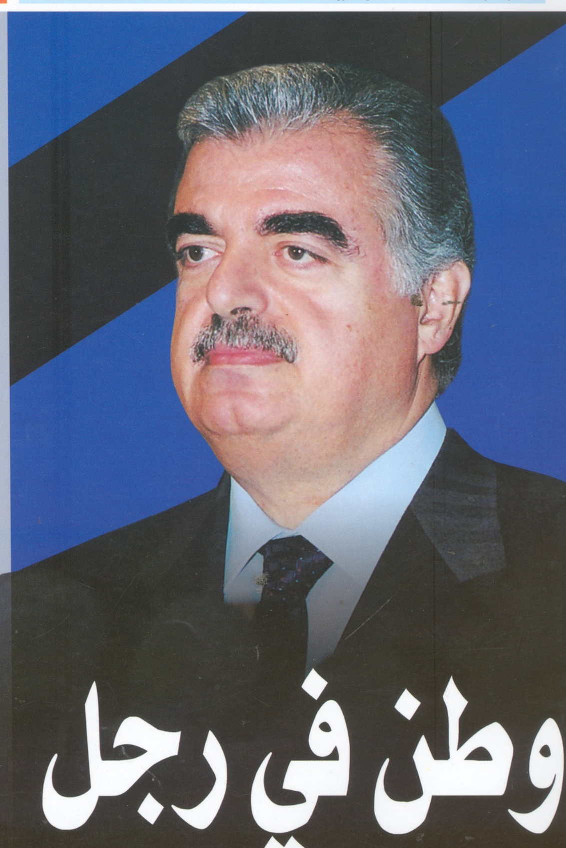
ماذا يعني السلام للاقتصاد السوداني؟

دبي تلقي القبض على لص "الجوهره"

بنك النيل وخيارات الدمج أو البيع

المصارف السعودية تربح 17 مليار ريال

منتدى اسطنبول: "دافوس" إسلامي؟



وطن في رجل

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية $ 80
الدول الاوروبية Euro 80
الدول الاميركية $ 100
الدوائر الحكومية والمؤسسات $ 150

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

هذا العدد

تصدّرت صورة المغفور له الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** غلاف هذا العدد على الرغم من انقضاء ثلاثة أسابيع على هذه الجريمة النكراء التي أثارت استنكاراً عالمياً لا سابق له. فالراحل الكبير، كما كل الكبار، لا ينتهي بمأتم أو بحفل تكريم، والحريري تحديداً سيقال عنه في الأيام الآتية الكلام الكبير والكثير حول جوانب عدّة من شخصيته الفذّة وهامته النادرة، وإنجازاته المتميزة. ومما لا شكّ فيه أن رحيل الرئيس الحريري سيترك فراغاً كبيراً ليس على المستوى اللبناني وحسب بل وعلى المستويين العربي والدولي.

***

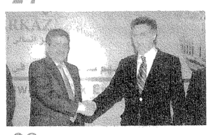
وتتابع **"الاقتصاد والأعمال"** في هذا العدد تسليط الأضواء على آفاق الاقتصاد السوداني بعد اتفاق السلام مركّزة على مجالات الاستثمار الأساسية التي بدأت تشهد فعلياً بوادر اهتمام المستثمرين. ويشمل العدد إلى ذلك طائفة متنوعة من الموضوعات والتقارير المتعلقة بعدد من البلدان العربية وبمختلف القطاعات الرئيسية كالمصارف والاستثمار والعقارات والصناعة والتأمين والسياحة والمعلوماتية.

***

وما أن انتهت مجموعة الاقتصاد والأعمال من تنظيم المؤتمر والمعرض العربي الأول للتجارة الذي انعقد في أبو ظبي يومي 27 و28 شباط/ فبراير الماضي وبحضور أكثر من 500 مشارك (التغطية في عدد نيسان/ أبريل المقبل)، حتى بدأت تستعد لوضع اللمسات الأخيرة على ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الثاني الذي تنظّمه في البحرين بالاشتراك مع مؤسسة نقد البحرين والذي ينعقد يومي 8 و9 آذار/ مارس الجاري. ويتضمن العدد لهذه الغاية ملفاً خاصاً عن قطاع التأمين العربي يلقي الضوء على اتجاهاته ويعرض لنشاطه في عدد من البلدان العربية.




24


28


58


73


77

اقتصاد وأعمال

مقال

إقتصاد عربي

عرب وعالم

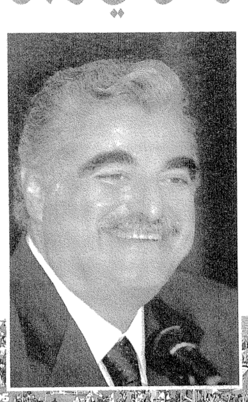
مؤتمرات

سياحة

ملف خاص

اقتصاد جديد

وطن في رجل



يدور الزمن دورات كثيرة قبل أن يولد عندنا **رفيق حريري** آخر. كان استثنائياً بكل معنى الكلمة، كبيراً في حضوره كما في غيابه، كبيراً في كلامه كما في صمته. كبّر الحكم في الحكومة وكبّر المعارضة في المعارضة. في كل عمل قام به كان مؤثراً وفاعلاً. ومثل كل عمل جدي وجديد يكون موضع جدل ونقاش.

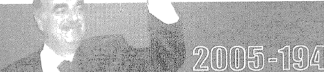
منذ عرفناه في بداية الثمانينات وهو يرتقي ويرتقي. في كل يوم كان له عمل ومأثرة. في كل يوم مشروع. في كل يوم حدث. ما من يوم يجب أن يكون مثل الذي سبقه. كان دائماً يحب التميّز والإتقان. سريع في كل شيء لكنه غير متسرّع. متشبث بقناعاته لكنه يتقن فن الاستماع، فن البحث عن أي جديد وعن أية قيمة مضافة.

كان يعرف ما يريد ويسعى جاهداً وبسرعة، إلى تحقيق ما يريد. ومن تكون له رؤية واضحة يعرف كيف يجد لها الوسائل والأدوات، وما أنجزه جزء قليل مما كان يمكنه أو مما كان ينوي إنجازه لو لم تجتمع كل القوى والعوامل المعطلة لتحدّ من اندفاعه ومن عمله ومن إنجازاته.

ميزة **رفيق الحريري** أنه لم يبقَ حلماً بل كان تجسيداً دائماً. وبعد غيابه يبقى جذوة أمل للشباب وللأجيال التي لم تولد بعد. فقد قدّم المثل على ما يمكن للفرد أن يفعله في ما لو كانت له رؤية ومشروع وحلم واقعي ونظرة متفائلة وثقة بالمجتمع والناس.

قد يعتقد البعض أن المال هو الذي كان يقف وراء نجاح **الحريري**. قبل المال كانت الرؤية وجاءت الإرادة لتجسّد الأحلام وتحوّلها إلى مشاريع ومنجزات حيّة تبقى شاهداً على مرّ الزمن. فالمال، على أهميته الكبيرة، يبقى الوسيلة لا الهدف. **ورفيق الحريري** تميّز عن الكثيرين الكثيرين من الأثرياء في أنه عرف كيف يسخّر المال ويجعل منه أداة ووسيلة.

في العام 1985 ويوم كانت الحرب اللبنانية على أشدها وفي مكتبه في الرياض كانت على طاولته خرائط إعادة إعمار بيروت. في ذروة الدمار كان يفكر في الإعمار. كان يسهم



في إطفاء الحرائق ويسهم في صياغة الحلول لإنهاء الحرب. وفي الوقت نفسه يطلق المبادرة تلوَ الأخرى. يرسل المساعدات للمحتاجين. ينظّف العاصمة بعد كل دمار. يساعد الشباب على التعلم في الداخل وفي الخارج. يساعد ويساعد ويساعد، وقلما يوصد باباً أمام أحد..

★★★

متابع دؤوب. فإذا راجعته في أمر لا ينساه. يبادر فوراً إلى تحقيقه إذا اقتنع، ولكن يقول لك لا وفوراً في حال عدم الاقتناع، فلا وقت لديه للتسويف والتأجيل. في العام 1993 أقنعنا الشركة العربية للاستثمار، وهي شركة عربية مشتركة تسهم فيها معظم الدول العربية، بالمجيء إلى بيروت. وعندما زرناه في مكتبه وكان مقر رئاسة الحكومة آنذاك في الصنائع، بادرته بالقول أن الشركة وهي ذات رأس مال كبير، لا يمكنها الاستثمار في بلد غير مساهم فيها، ولبنان غير مساهم وأنه من الضروري أن يفعل ذلك للإفادة من قدرات ومزايا الشركة. وعلى الفور اتصل بحاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** وطلب منه المساهمة عبر المصرف كون ذلك لا يحتاج إلى إجراءات حكومية طويلة.. وهكذا كان. وفوجئ أركان الشركة بهذه السرعة في اتخاذ القرار.



مع أمير دولة الكويت

★★★

وقبل نحو سنتين ذهبت إليه مع مجموعة مستثمرين خليجيين بهدف إنشاء مصرف إسلامي في بيروت، وقلت له أن قانون المصارف لا يجيز إنشاء مصارف إسلامية. فأشار علي بالعودة إلى حاكم مصرف لبنان لأنه سيراجعه بهذا الشأن. وقبيل منتصف ليل اليوم نفسه اتصل بي هاتفياً ليسألني عن نتيجة الاجتماع في البنك المركزي، وكانت النتيجة: قيام المصرف والذي يحمل اسم "بيت التمويل العربي". وعاد وبادر إلى تدشين افتتاح هذا البنك ورعاية ندوة نظمناها مع المجموعة المالكة له تحت عنوان "ملتقى المستثمرين الخليجيين".

الأبناء يقرأون الفاتحة أمام مكان الجريمة





الراحل مع زوجته وأولاده

★★★

ورفيق الحريري لم يكن مجرد حلم ورؤية وصاحب مشروع وحسب، بل كان أيضاً رجل التفاصيل الدقيقة. أليست الحضارة هي فن التفاصيل؟ فالأعمال الكبيرة، والأشياء، كل الأشياء، هي حصيلة التفاصيل الكثيرة المتجانسة، فما من مشروع لديه إلا وهو ملمّ بكل تفاصيله. وما من مشروع إلا ويتابع مراحل تنفيذه. رجل رؤية ورجل تفاصيل. وهذه أحد أسباب نجاحه.

كان يثق بنفسه وبالآخرين. حذر في منح الثقة، لكنه عندما يثق يسير معك بسهولة وباندفاع كبيرين.



الرئيس جاك شيراك وعائلة الراحل أمام الضريح

★★★

يقدّر كل عمل ناجح ويدعمه ويحاول الإفادة من خبرات الذين قاموا به في مجال الشأن العام. فالتعامل مع **الحريري** كان مقياسه الأول الصدق والثقة والكفاءة والإتقان في العمل الذي تقوم به. فالكفاءة والثقة هما معياران أساسيان في اقترابك أو ابتعادك عن **رفيق الحريري**.

★★★

بعد توليه رئاسة الحكومة في العام 1993 عرضنا عليه فكرة تنظيم مؤتمر استثماري لبناني–خليجي في بيروت، فأبدى حماساً لكنه تساءل: "وهل تعتقد أن المستثمرين الخليجيين سيأتون ولبنان لا يزال غير مهيأ". وكنت واثقاً من النجاح فأعطاني إشارة الانطلاق. وفي عطلة عيد الأضحى كانت عائلتي لا تزال في باريس وهو في عطلة العيد هناك. ذهبت إلى دارته ومعي لائحة تتضمن أسماء 90 مشاركاً وجميعهم من كبار المستثمرين فاطمأن وطلب من **د. مصطفى رازيان** الذي كان حاضراً اللقاء، بأن يوفر ما قد نحتاجه من تسهيلات. فقلت له: "وعدتك بـ 100 مستثمر وهذه أسماء 90 فقط، لكن وبعد عطلة العيد نتوقع أن يرتفع العدد إلى 150" وكانت النتيجة مشاركة 225 من جميع دول الخليج. وكان هذا هو أول مؤتمر يعقد في لبنان بعد الحرب وبداية لحركة مؤتمرات ناشطة أطلقتها **مجموعة الاقتصاد والأعمال** في لبنان، والتي ازدادت وتوسعت بحيث شملت معظم البلدان العربية وصولاً إلى بعض الدول الأوروبية. ومعظم الذين استثمروا في لبنان بعد الحرب كانوا من بين الذين شاركوا في هذا المؤتمر الذي أصبح يعقد سنوياً منذ ذلك التاريخ بحيث أصبح هناك ما يشبه التلازم والتداخل العضوي بين هذا المؤتمر وبين الرئيس **الحريري** بحيث تمّ في الدورة الثالثة تسميته رئيساً فخرياً له.

★★★

وعلى أثر النجاح الذي حققناه في المؤتمر الأول والثاني تلقيت في أحد الأيام اتصالاً من الرئيس **الحريري** يدعوني فيه إلى مكتبه في الصنائع وعرض علي تعييني عضواً في مجلس إدارة المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (إيدال) فتريثت في الإجابة. وبعد نحو شهر التقيته في باريس فبادرني: مازلت أنتظر الجواب، وعدنا والتقينا في بيروت ووافقت على العضوية وثم على نيابة الرئاسة. وقلت له: "أنا أقوم بالترويج للبنان من موقعي المهني وليس لدي رغبة في دخول أي عمل حكومي"، فقال لي: "هذه



ليست وظيفة. هذه مجرد مهمة في الشأن العام، تساعدنا في الترويج ولا تترتب عليك مسؤوليات وظيفية". وكانت لنا تجربة لا مجال للحديث عنها الآن.

★★★

وكانت لـ **مجموعة الاقتصاد والأعمال** تجربة طويلة وغنية وعملية في مجال حركة الترويج للاستثمار. فاحتضنها **الحريري** كأداة فاعلة ومجربة لترويج الاستثمار في لبنان وجذب المستثمرين إلى قطاعاته المختلفة. وحاول الإفادة القصوى من حيوية المجموعة ومن اتصالاتها الواسعة والوثيقة بالمستثمرين العرب عامة والخليجيين بصورة خاصة. والمجموعة وجدت فيه عنصر جذب، يضفي بحضوره وبانفتاحه وبحواراته المباشرة الحيوية والتألق.

وتعدّى هذا التعاون في مجال الترويج، الإطار اللبناني بحيث أصبح الرئيس **الحريري** يشارك المجموعة في أي مؤتمر تنظمه ويمكن أن يشكل منبراً لترويج لبنان. فشارك في مؤتمر نظّمناه في الأردن في العام 2003 وفي الملتقى السعودي اللبناني في الرياض في العام 2004 حيث كانت له كلمة شهيرة أثارت جدلاً سياسياً آنذاك عندما قال أن رئيس وزراء لبنان لا يأخذ أوامر من الخارج. وكان في نيّته مشاركتنا في الملتقى العربي—التركي الذي سينعقد في اسطنبول في أيار/مايو المقبل وفي مؤتمر آخر في الكويت قبل نهاية هذه السنة.

★★★

الرئيس **رفيق الحريري** دخل السياسة من الباب الواسع ولكن بأسلوب وبمضمون متميزين، وكانت السياسة عنده إطاراً لمشروع متكامل ومتعدد الأبعاد. فهو رجل الإعمار بامتياز، وهو رجل الاستثمار حيث كان بشخصه نقطة الجذب والاستقطاب. وهو رجل العلاقات الدولية ذات المستوى الرفيع الذي عرف كيف يوظّفها، غير مرة، من أجل لبنان. وهو أخيراً وليس آخراً رجل الانفتاح والتكامل العربيين وكان يردد في كل خطاباته: افتحوا الأجواء، افتحوا الأسواق، مزقوا الاتفاقات واللوائح السلبية، وافتحوا أيضاً العقول والقلوب على بعضها بعضاً.

كل مواطن عربي كان يتمنى أن يكون في بلده **رفيق حريري**. حتى أن الرئيس السوداني الفريق **عمر البشير** وفي خلال مقابلة متلفزة لنا معه بثتها الفضائية السودانية وفي سياق الحديث عن ضعف القطاع الخاص السوداني قلنا له: "أنتم في



آخر صورة قبل استشهاده وبدا النائب د. باسل

الدعاء بالشفاء للنائب باسل فليحان

باسل فليحان

كان من المقرّر أن يكون النائب والوزير السابق د. باسل فليحان متحدثاً في المؤتمر العربي الأول للتجارة الذي نظّمته مجموعة الاقتصاد والأعمال في أبو ظبي يومي 27 و28 شباط/فبراير الماضي، إلا أن الجريمة النكراء التي اغتالت الرئيس الحريري أصابت النائب فليحان بحروق بليغة استدعت نقله إلى فرنسا للمعالجة، وهو يمرّ بمرحلة دقيقة وحرجة لا حول لنا إزاءها إلا الدعاء إلى الله أن يشفي الصديق باسل فليحان ويعيده إلى عائلته وأصدقائه ومحبيه وما أكثرهم.

ود. باسل فليحان كما عرفناه وكما يشهد فيه كثيرون، نموذج للاخلاق والدماثة والتواضع الجمّ، كما هو نموذج للكفاءة العلمية العالية. وقد تسلّم النائب فليحان حقيبة وزارة الاقتصاد والتجارة اللبنانية حيث كان له دور أساسي في تنضيج وتحقيق انضمام لبنان إلى اتفاقية الشراكة الأوروبية، كما كان له دور في التحضير لمؤتمر "باريس 2" الذي انعقد في باريس أواخر العام 2002 بهدف مساعدة لبنان.

حاجة إلى رجال أعمال لبنانيين يساعدون في تحريك الوضع وإنجاح عملية الخصخصة إلى جانب إخوانهم السودانيين"، فقال: "شرط أن يكون على رأسهم **رفيق الحريري**".

على الرغم من أن الرئيس **الحريري** لا يمكن التعويض عنه بالتأكيد، على صعيد الإطار الشخصي، فإن السياسات التي اتبعها، والأهداف التي حدّدها لشعبه، يمكن تعزيزها، من اللبنانيين الذين يريدون لبلدهم موقعاً ودوراً مميزاً ويلبي طموحاتهم.

★★★

مع كل يوم يمر نكتشف فداحة الخسارة. نكتشف حجم الفراغ الذي يخلفه **الحريري** في شتى المجالات السياسية والاقتصادية والإعمارية والاجتماعية والإنمائية. **رفيق الحريري** ... حضورك كان كبيراً، وغيابك سيكون أكبر. لقد فقدنا فيك القائد والرائد والصديق والملجأ والمرجع وسنظل ومع كل مناسبة نتذكّر حضورك الفاعل والمؤثر. عزاؤنا في ما تركت من قيم ونهج ومنجزات.

رؤوف أبو زكي

لبنان من دون "رفيق"



بقلم: سعيد خوري*

بين الرئيس الشهيد رفيق الحريري وسعيد خوري رئيس شركة اتحاد المقاولين علاقة صداقة قديمة واحترام متبادل؛ وكانت بين الرجلين لقاءات عدة خاصة وفي مناسبات مختلفة تجمعهما في غير بلد عربي.
آخر لقاء بينهما كان خلال الغداء الذي أقامته جمعية متخرّجي إنترناشيونال كوليدج في بيروت تكريماً لرئيس الـ .C.C.C، وقد حرص الرئيس الحريري على المشاركة تقديراً منه للمكرّم. في ما يلي كلمة تقدير ودمعة حزن من سعيد خوري إلى الراحل الكبير.

أذكر عندما كنت في حفل أُقيم في الرياض، التقيت بشاب في كامل حيويته يشعّ من عينيه الذكاء والإصرار، وقدموه لي كرجل أعمال ناجح؛ وفوجئت حين ناداني بابتسامة ساحرة "معلّمي" وعندما سألته أجابني أنّ الساعة السعيدة عنده كانت حينما يجتمع مع مديرنا في الرياض للحصول على مقاولات من الباطن من شركتنا هناك. ولما أصبح "دولة الرئيس" أخذ يناديني "بالعم **سعيد**" إلى أن قلت له مازحاً "يا **أبو بهاء**"، إني لم أزل شاباً، فلا تجعلني أشعر بأني كهل عجوز، فأخذ يخاطبني: "**أبو توفيق**". وأصبحت علاقتنا حميمة كأنها كتاب مفتوح، عرفته خلالها بأنه الصديق الصدوق والرجل الإنسان، الرفيق الرفيق، ولمست فيه بوادر لمستقبل زاهر تتوافق مع طاقاته الشخصية والفكرية والعملية غير المحدودة. وشاءت الأقدار أن يصبح دولته رئيس وزراء الوطن الذي عشقه، وعاش له، وقضى من أجله.

وعلى الرغم من نصيحتي له أكثر من مرّة أن لا يدخل المجال السياسي، حيث كنت أعتقد دوماً أنه يستطيع إفادة لبنان من خارج ذاك المجال، إلا أنّ جوابه كان دائماً "يا **أبو توفيق**، إني أدرك تماماً ما تقول، غير أن الله بمشيئته أنعم عليّ الكثير، ولذا فمن واجبي وأيضاً في استطاعتي أن أبذل نصيبي من الجهد الكافي للبنان ولشعبه وكل محبّيه، لأنّ لبنان لا يستحقّ إلّا أن يخرج من محنة حربه الأهلية، واعتلاء منصبه الحضاري السامي، وسوف أُسخّر كل إمكانياتي لهذا الهدف حتى آخر لحظة من حياتي".

وقاد الرفيق لبنان بإصرار وانتشل الوطن من براثن الحرب الأهلية ودمارها، فعادت بيروت عروس الشرق، رغم جميع العقبات والصعوبات الداخلية والإقليمية والعالمية، وأثبتت إمكانيات دولة الرئيس الخلقية والمادية والفكرية أنها أقوى بكثير من تلك العوائق الطبيعية وكذلك المفتعلة، وتغلّبت عليها من دون هوادة.

كان **الرفيق** رفيقاً بلبنان وبأهله، وكانت له نظرة ثاقبة لمستقبل الوطن ولازدهاره الاقتصادي، وللسرعة التي نفذ فيها المشاريع الانمائية رغم القيل والقال؛ فجاءت النتائج أن اجتذبت بيروت السواح والعائدين والمغتربين والمستثمرين، بعد أن لبست حُلّة التقدّم والاستقرار ابتداءً بالبنية التحتية ومن ثمّ عادت الحياة، ولو بتؤدة، منها إلى كل لبنان بجبله وسهله وبحره، بشماله وجنوبه.

الكلّ يذكر **رفيق** الكرم، والعطاء حيث أنه بذل الكثير مما وهبه الله في حقول التعليم والتطبيب وإعلاء مستوى المعيشة لآلاف اللبنانيين على مختلف طوائفهم الدينية أو آرائهم السياسية من دون مقابل، وبسخاء منقطع النظير تلبية حقيقية لما أمر به الله تعالى من عمل البرّ والإحسان. هذا الإنسان المتواضع الذي في زفاف ابنه في باريس أبى إلّا أن يدخل قاعة الاحتفالات متأبطاً ذراع موظّف بسيط كان يعمل وقتها في شركتنا، لأنه زميله وصديقه في المدرسة وجاره في صيدا، مقدماً إياه على سراة القوم من جميع جنسيات العالم وطبقاتهم، وذلك وفاء وإخلاصاً لصداقة مبنية على براءة الطفولة وعقلانية الرجولة. لك الله يا رفيق لبنان، واقياً عثرات الضعفاء.

وكأنما هاتف في روحه دأب يحثّه على العمل السريع ليجعل من لبنان "قطعة سماء"، وكأن القدر دفعه جاهداً لإنجاز ما خطّط لمصلحة الوطن بسرعة هائلة، إذ حاول أن ينفّذ الكثير حيث لم يعد له إلّا القليل. هذه كانت معضلة الرفيق **رفيق**. كان في حياته رفيقاً بلبنان وبأهله، إلا أنه لم يرفق بنفسه في سبيل تفعيل الحركة الاقتصادية الحرة رغم اختلاف الآراء على نهجه. غير أن حقّه وصله بعد وفاته من دون أن يطالب به، بشهادة الشعب اللبناني والعربي، وأصدقائه في العالم، الذين هبّوا لتشييعه الحاشد والدعاء له بإخلاص بمختلف أماكن العبادة، بأن يُسكنه الله فسيح جنانه، ويلهم أهله الصبر والسلوان، ويهدي شعبه إلى وحدة الوطن كما أحبّه **رفيق** وعمل جاهداً له.

وصف جميع من شيّعوا جثمانه إلى مثواه الأخير هذا الحدث الرهيب بأنه زلزال؛ إلّا أنني استصغرت هذا الوصف للمصاب الجلل، حيث أنّ ما يدمّره الزلزال يستطيع الإنسان تعميره، وأمّا **رفيق الحريري** فلا يستطيع غير الله سبحانه تعالى تعويضه لهذا الوطن، وندعو الله أن يمد لنا من لدنه يد العون البيضاء لإتمام ما بدأه، رفقاً بمآثره الجمّة، ونرجو منه عزّ وجلّ أن يبقي لبنان "قطعة سماء" الذي بدأ مسارها دولة الرئيس **رفيق الحريري**. "إنا لله وإنا إليه راجعون".

* رئيس ومؤسّس شركة اتحاد المقاولين C.C.C.

تعاون بين الحكومة المغربية ومجموعة الاقتصاد والأعمال

الملتقى السابع للاتصالات واقتصاد الإنترنت

يعقد في مراكش يومي 19 و20 أيار / مايو المقبل

أسفرت الزيارة التي قام بها مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** إلى المملكة المغربية، عن اتفاق على عقد الملتقى السابع للاتصالات واقتصاد الإنترنت، الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع الاتحاد الدولي للاتصالات ومع المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية (عرب سات) في 19 و20 أيار/مايو المقبل في مدينة مراكش، حيث سيشارك في هذا الملتقى معظم وزراء الاتصالات العرب ونحو 500 من قادة الشركات التقنية والمالية العربية والدولية. وتم الاتفاق على تشكيل لجنة تحضيرية للمؤتمر للمباشرة في اتخاذ الترتيبات اللازمة وفي طليعتها برنامج الملتقى. وجرى خلال الزيارة البحث أيضاً في قيام المجموعة بنشاطات أخرى تهدف إلى ترويج الاقتصاد المغربي والاستثمار في قطاعاته المختلفة.



اللقاء مع الوزير الأول المغربي إدريس جطو، وبدا إلى اليمين وزير الصناعة والتجارة صلاح الدين مزوار، وإلى اليسار رؤوف أبوزكي ومحمد الكواري

شملت لقاءات مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال في الرباط كلاً من: الوزير الأول **إدريس جطو**، وزير الصناعة والتجارة **صلاح الدين مزوار**، الوزير المفوّض لدى الوزير الأول للشؤون الاقتصادية والعامة **رشيد طالبي العلمي**، وزير المالية والخوصصة **فتح الله ولعلو**، ومحافظ بنك المغرب **عبداللطيف الجواهري**، ووالي الدار البيضاء **محمد الدريف**.

وتم خلال الاجتماعات المذكورة استعراض للتطورات الاقتصادية الحاصلة ولحركة الإصلاحات الجارية وما نتج عنها من تحسن ملموس في مناخ الاستثمار العام في البلاد وبروز فرص استثمارية جديدة ومتنوعة في مختلف القطاعات.

وأعلن مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** أن المملكة المغربية تشهد تطورات بارزة على الصعيد الاقتصادي العام، لاسيما في مجالات السياحة والصناعة والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات؛ وتتميّز المرحلة باعتماد نوع من اللامركزية في الولايات المغربية بما يتيح للولاة وعمداء المدن القيام بنشاطات واسعة وجذب الاستثمارات المطلوبة إلى المشاريع المختلفة في ولاياتهم ضمن حدود معينة، وهذا أمر إيجابي وفي غاية الأهمية.

وقال: "أنّ المغرب يتوقع خلال السنوات المقبلة جذب استثمارات كبيرة، كما يعتزم تطوير الانفتاح على الأسواق العربية عامة والخليجية بصورة خاصة". ■



من اليمين: الوزير صلاح الدين مزوار، الوزير رشيد طالبي العلمي، الوزير الأول إدريس جطو ورؤوف أبو زكي



رؤوف أبو زكي مع محافظ بنك المغرب عبد اللطيف الجواهري

ينعقد في 13 و14 نيسان/أبريل 2005

ملتقى بيروت المالي المصرفي الإسلامي

تستضيف بيروت (فندق موفنبيك) يومي 13 و14 نيسان/أبريل المقبل "ملتقى بيروت المالي والمصرفي الإسلامي" الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بتكليف من مصرف لبنان.

وكان حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** ترأس مؤتمراً صحافياً للإعلان عن هذا الملتقى شارك فيه نائبا الحاكم **د. مروان النصولي** و**د. أحمد جشي** ورئيس جمعية مصارف لبنان **د. جوزيف طربيه** ومدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**.

من اليمين السادة: رؤوف أبو زكي، د. مروان النصولي، رياض سلامه، د. احمد جشي ود. جوزيف طربيه

رياض سلامه

استهل حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** المؤتمر الصحفي بالتأكيد على دعم المصرف المركزي لـ"ملتقى بيروت المالي والمصرفي الإسلامي" وللعمل المصرفي الإسلامي عموماً "بحيث تستطيع التوصّل إلى تطبيق القانون الذي أقّره لبنان لتنظيم عمل المصارف الإسلامية. وقد أوكل القانون إلى المصرف المركزي وضع التنظيم من خلال تعاميم يصدرها المجلس المركزي. فبدأنا أولاً بوضع إطار عام للترخيص للمصارف الإسلامية في لبنان".

وأضاف **سلامه**: "إن المجلس المركزي شدد أساساً على النوعية بمعنى انه إذا ما أرادت مجموعة مصرفية المجيء إلى لبنان للعمل في مجال الصيرفة الإسلامية، فإن رأس المال المطلوب هو 100 مليون دولار إضافة إلى ضرورة توفّر الخبرة لدى القيمين على هذا المشروع. أما إذا كان المصرف قائماً في لبنان ويريد العمل في الصيرفة الإسلامية، فإن رأس المال المطلوب هو بحدود 20 مليون دولار. وفي هذا الأمر تشجيع على تحقيق التعاون والانسجام في العمل ما بين المصارف العاملة في لبنان والمستثمرين أو المصارف والمؤسسات المهتمة بالعمل المصرفي الإسلامي في لبنان".

كذلك أوضح **سلامه**: إن "ملتقى بيروت المالي والمصرفي الإسلامي يشكّل بداية لترويج هذا المشروع وفرصة للبحث في المعايير التي يتم تداولها ومتابعتها في العديد من البلدان حيث يتم حالياً وضع معايير لهذا النشاط المصرفي المتنامي عالمياً والذي يستأثر باهتمام مؤسسات مصرفية ضخمة. وستشكل هذه المعايير مرجعية لكافة البنوك المركزية التي ستنظم هذا القطاع".

جوزيف طربيه

ثم تحدّث رئيس جمعية مصارف لبنان **د. جوزيف طربيه** مؤكداً "الدعم الكبير الذي ستقدمه الصيرفة الإسلامية للبنان كمركز مالي، إذ لا يمكن تصوّر مركز مالي في المنطقة العربية من دون أن يتضمن كافة المنتجات والنشاطات المصرفية حيث تدخل الصيرفة الإسلامية كرافد أساسي من روافد الصيرفة العالمية. وبالتالي سيشكل لبنان، في جزء من نشاطه المالي والمصرفي، قاعدة لهذه الصيرفة". وأضاف: "إجتماعنا هو للدعوة إلى ملتقى بيروت المالي والمصرفي الإسلامي الذي سينعقد بالتعاون بين مصرف لبنان وجمعية مصارف لبنان ومجموعة الاقتصاد والأعمال. وسيشارك في الملتقى مجموعة كبيرة من العاملين في قطاع الصيرفة الإسلامية. وبهذه المناسبة، لا أستطيع إلا أن أؤكد المشاركة الدائمة ما بين مصرف لبنان وجمعية المصارف في كل ما فيه دعم للصيرفة ولمركز لبنان المالي".

وتابع **طربيه**: "لا أريد بالطبع أن أمر مرور الكرام على الدور الذي تلعبه مجموعة الاقتصاد والأعمال في الترويج للبنان وبيروت كمركز رائد للمؤتمرات. فمجموعة الاقتصاد والأعمال لا تُذكر إلا لتُشكر، وصديقنا الأستاذ **رؤوف أبو زكي** صاحب حركة دائمة على هذا الصعيد، وبالتالي نحن نواكب نشاطاته وندعمها، كما نأمل أن يحقق هذا الملتقى مردوداً إيجابياً سينعكس على لبنان خصوصاً وان بلدنا هو في المرحلة الأولى من عمل الصيرفة الإسلامية التي هي صيرفة استثمارية من شأنها أن تنمّي الاقتصاد الوطني الذي يحتاج في بنيته الأساسية إلى استثمارات اكثر من حاجته إلى ودائع في ظل السيولة الكبيرة التي تزخر بها ميزانيات المصارف".

رؤوف أبو زكي

ثم تحدّث مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** بياناً جاء فيه: "لقد جاءت فكرة ملتقى بيروت المالي والمصرفي الإسلامي بين 13 و 14 نيسان/ أبريل المقبل (فندق موفنبيك، بيروت) بمبادرة من حاكم مصرف لبنان

رياض سلامة والذي أوكل إلى مجموعة الاقتصاد والأعمال مهمة التنظيم. وعليه، فإن هذا الملتقى يمثل خطوة جديدة ومتطورة في سياق التعاون والعمل المشترك بين مصرف لبنان ومجموعة الاقتصاد والأعمال. ولا يسعنا في هذه المناسبة إلا توجيه الشكر العميق لسعادة الحاكم على مثل هذه الثقة. والملتقى، أيها السادة، سيتم أيضاً بالتعاون مع جمعية مصارف لبنان والممثلة معنا اليوم برئيسها د. **جوزف طربيه**، وهو تعاون قديم ومستمر أيضاً، ومع هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في البحرين. ويرعى هذا الملتقى حاكم مصرف لبنان مع ما لرعايته ولمبادرته من أثر في إنجاح هذا الملتقى وتكريسه كحدث سنوي في بيروت يتناول شؤون وتطورات العمل المالي والمصرفي الإسلامي لا في لبنان وحسب بل وفي كل البلدان العربية وغير العربية. ونحن على ثقة من نجاح هذا الملتقى لأننا على ثقة من موقع لبنان وأهلية سلطاته النقدية المتميزة وجهازه المصرفي الناجح والمتطور باستمرار، كما أن تزامن انعقاد هذا الملتقى مع انعقاد الاجتماعات المشتركة للهيئات المالية العربية في بيروت يوفّر مناخاً مؤاتياً ومساعداً يسهل مشاركة العديد من الوزراء ومحافظي المصارف المركزية العرب وذلك إضافة إلى بضع مئات من القيادات العليا في المؤسسات المالية والمصرفية والاستثمارية العربية والأجنبية".

وأضاف "يعكس هذا الملتقى الأهمية المتزايدة للصناعة المالية الإسلامية عربياً وعالمياً، والنمو المطرد في عدد المؤسسات العاملة في هذا المجال والتي باتت تشمل العديد من المصارف العربية التجارية أو الأجنبية التي دخلت مجال الصيرفة الإسلامية إما عبر بنوك خاصة تمتلكها أو عبر نوافذ إسلامية ضمن مؤسساتها. كما يعكس هذا الملتقى التطور الكبير الذي حققته الصيرفة الإسلامية على مدى العشرين سنة الماضية بحيث باتت تستحوذ على موجودات تتجاوز الـ300 مليار دولار وعلى ودائع تتجاوز الـ200 مليار دولار، فضلاً عن امتلاكها استثمارات ضخمة في بلدان عدة سواء عبر استثمارات مباشرة أو عبر اكثر من 120 صندوقاً استثمارياً للأموال الإسلامية في البلدان العربية وفي أسواق المال الدولية. واللافت أن هذا النمو المتزايد لحجم الأموال الإسلامية رافقه تطور ملحوظ في طرح الخدمات والمنتجات الجديدة التي باتت توفّر قنوات استثمار وتمويل رئيسية".

وتابع **أبو زكي** "إن انعقاد هذا الملتقى في بيروت يكتسب أهمية خاصة، بعد أن فتح لبنان الباب واسعاً أمام نشاط الصيرفة الإسلامية بموجب القانون الذي صدر قبل نحو عام عن مجلس النواب والذي استكمل في مصرف لبنان بكل اللوائح والإجراءات المتعلقة بالإشراف والرقابة. وهنا لا بدّ من التنويه بالدور الذي لعبه مصرف لبنان في استصدار هذا القانون إدراكاً منه لأهمية الكتلة المالية الإسلامية ولقدرة لبنان على اجتذاب حصة مهمة منها. ولقد حرص مصرف لبنان على أن يأتي قانون المصارف الإسلامية بعد أن قطع الجهاز المصرفي اللبناني أشواطاً بعيدة في عملية إعادة الهيكلة وتعزيز الرسملة وامتلاك التقنيات والكوادر التي تؤهله لاستيعاب هذه الصناعة المالية الجديدة. ومما لا شك فيه أن الصيرفة الإسلامية تطرح أمام القطاع المصرفي تحديات أساسية لكنها تنطوي في الوقت نفسه على فرص كبيرة، بالنظر إلى قدرتها على اجتذاب الأموال والاستثمارات إلى لبنان، فضلاً عن استقطاب الخبرات والكفاءات. ومن المتوقع أن يشهد لبنان هذا العام منح عدد من التراخيص لمؤسسات مصرفية إسلامية تكون تابعة لمصارف لبنانية أو لمؤسسات ومصارف عربية وخصوصاً خليجية. وكان بدأ هذا التوجه، من خلال قيام بنك البركة ثم بيت التمويل العربي ومن خلال البنك الإسلامي اللبناني الذي أسسه مؤخراً بنك الاعتماد اللبناني بالاشتراك مع المستثمرين الخليجيين.

انطلاقاً من ذلك، فإن ملتقى بيروت المالي والمصرفي الإسلامي سيتناول وعلى مدى يومين عدداً من المحاور، أهمها:

1 – تطور واتجاهات الصيرفة الإسلامية في مواجهة تحديات النمو والابتكار.

2 – البيئة التنظيمية: الواقع والمتطلبات المستقبلية.

3 – متطلبات تطوير المنتجات المالية والمصرفية الإسلامية الجديدة.

4 – دور المصارف الإسلامية في تمويل المشاريع لا سيما الكبرى منها.

5 – دور المصارف الإسلامية في تطوير أسواق رأس المال الإسلامية.

6 – الصناديق الإسلامية العالمية: أنواعها وأداؤها.

7 – اتجاهات المعايير المحاسبية والإفصاح في المصارف الإسلامية. ■

إسماعيل أبو داود



غيّب الموت مؤخراً وجهاً اقتصادياً سعودياً وعربياً بارزاً هو المرحوم الشيخ **إسماعيل أبو داود** عن عمر يناهز الـ93 عاماً. وقد جاء رحيله قبل 48 ساعة من موعد تكريمه في إطار فعاليات مهرجان الجنادرية الـ20.

ورجل الأعمال السعودي الشيخ **إسماعيل أبو داود** من مؤسّسي الغرفة التجارية الصناعية بجدّه، وقد أمضى في رئاسة مجلس إدارتها زهاء 37 عاماً امتدت على عدد من الدورات.

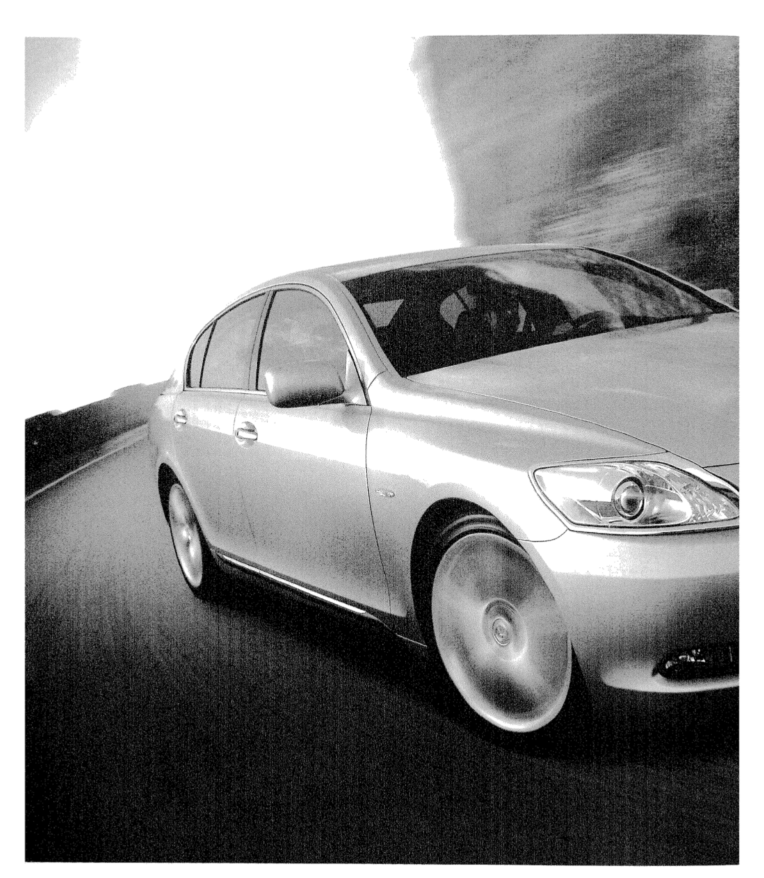
وقد عُرف الراحل بصفات عدة مشهود له فيها ومنها صلابته وجرأته ورأيه الصريح الذي يقوله بلا تردد خصوصاً عندما يتعلق الأمر بالشأن العام وبما يتعلق بالقطاع الخاص الذي كان **أبو داود** أحد روّاده؛ ومن صفاته الحميدة أيضاً حبه لعمل الخير ومساعدته الفقراء والمعسرين والحدب على الأيتام والأرامل.

إلى ذلك، كان **أبو داود** من مؤسّسي الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، وكان رائداً من روّاد الاقتصاد العربي ومن الداعين بإخلاص لتعزيز التعاون العربي العربي.

ويذكر **أبو داود** مع رعيل من الروّاد رافقه في اتحاد الغرفة بينهم المرحومان: **محمد علي بدير (أبو عصام) وبدر الدين الشلاح (أبو راتب)**، وعبد **العزيز الصقر (أبو حمد)**؛ وكان الأربعة محوراً أساسياً في نشاط اتحاد الغرف في اجتماعاته الدورية.

ومن إنجازات الشيخ **إسماعيل أبو داود** مساهمته في تأسيس الغرفة الإسلامية التي تولّى رئاستها حتى مماته. رحم الله الشيخ **إسماعيل أبو داود**.


GS 430
The new intelligent luxury sports sedan



دبي تلقي القبض على لص "الجوهرة"

مظهر أخطر

دبي – مروان النمر

بين لقائي الأول به وسجنه بتهمة الإحتيال عامٌ بالضبط. إسمه مظهر أخطر (المعروف بـ ماز)، شابٌ بريطاني من أصل باكستاني يبلغ الرابعة والثلاثين من العمر، قدِم إلى دبي في كانون الثاني / يناير 2004 وانتهى به المطاف في سجنها بتاريخ الرابع من الشهر نفسه من العام الحالي. فما هي القصة الكاملة لـ ماز، الذي لو غفلت عنه عين دبي الساهرة لشهر آخر، لخرج بعملية أنست ضحاياه النصّاب الهندي الفار باتيل، وهزّت سمعة القطاع العقاري؟

اختتم ماز حديثه معي (عدد آذار/مارس 2004) بالقول: "أعلن عبر هذه المقابلة – لأول مرّة – أنني قررت نقل المكاتب الرئيسية للشركة من إسبانيا إلى دبي". فعن أية شركة كان يتحدّث؟ ولماذا اختار دبي؟

الشركة اسمها HK العقارية (تحوّلت لاحقاً إلى Yoharah)، أسسها ماز في العام 2003 ليُطلق عبرها أول مشاريعه ويُدعى "ريزيرفا دي ميرافلوريس" في إسبانيا. أمّا لماذا اختار دبي؟ فيجيب ماز خلال تلك المقابلة: "لدى الأشخاص المقيمين هنا دخلٌ فائض يبحثون عن استثماره بحكمة، وتعتبر العقارات الخيار المثالي للاستثمار بطريقة سليمة. وأنا مسرور جداً للتجاوب المذهل الذي تلقاه مشاريعنا (الوهمية) في دبي وكافة دول مجلس التعاون الخليجي. فهناك العديد من الأشخاص لم يكونوا يوماً من المستثمرين في المجال العقاري، يتسابقون الآن لشراء الشقق". ولدى سؤالي أحد المقرّبين من ماز – بعد القبض عليه – لماذا اختار دبي دون سائر الدول؟ أجاب: "لقد وجد فيها أرضاً خصبة

ماز لـ "الاقتصاد والأعمال" قُبيل الفضيحة: لا مشكلة تمويل لديّ



الجوهرة: عملية احتيال بـ 22 مليار دولار

الوصول إلى دبي

إذاً، قدِم ماز إلى دبي في بداية العام 2004 ليسوّق مشروعه "ريزيرفا دي ميرافلوريس"، الواقع على ساحل "نيو غولدن مايل" في منطقة "كوستا ديل سول" الإسبانية (المرغوبة من قبل العرب)، والذي يضمُّ 1050 شقة و50 فيللا وفندقاً فخماً ومركزاً للتسوّق وملعباً للغولف، تمتدُّ على مساحة مليون متر مربّع، بكلفةٍ تتجاوز 260 مليون يورو، ويُنجز على أربع مراحل حتى العام 2006. وصرّح لي ماز وقتها أنه باع 676 شقة حتى الآن "على الخريطة"، فسألته لمن وكيف بعت هذه الشقق؟ أجاب: "60 في المئة بريطانيون، 22 في المئة ألمان، 12 في المئة عرب والباقي من جنسيات مختلفة. ويتمّ البيع عبر دفع 3500 يورو كرسوم حجز، إضافة إلى تسديد 15 في المئة من قيمة العقار كمبلغ تأمين. وإذا غيّر المستثمر رأيه وعدل عن الشراء، يستردُّ مبلغ التأمين كاملاً".

بعد تلك المقابلة بثلاثة أشهر دعاني ماز مع مجموعة من الصحفيين لزيارة مشروعه الآخر في مالطا بكلفة 150 مليون يورو، لكنه عاد وألغى الرحلة قبل أيام

من موعدها. وانقطعت أخبار ماز عنّي حتى شهر كانون الأول / ديسمبر الماضي، عندما اتصل بي ليدعوني لزيارة مكتبه الفخم الواقع في الطابق السادس من فندق "شانغريلا" – دبي، والإطلاع على مشروعه الجديد "الجوهرة".

عجائب الدنيا السبع

استقبلني ماز بحرارة، وأخذ يتحدّث بشغفٍ عن مشروعه الذي يتمحور حول استنساخ سبعة من عجائب الدنيا بحجمها الطبيعي وجمعها في مكان واحد، تتوسّطه حديقة ألعاب عملاقة تضمّ أكبر بحر اصطناعي في العالم. والعجائب السبع هي: أهرامات مصر، البندقية، باريس وبرجها "إيفل"، نيويورك وتمثال حرّيتها، بابل، البتراء وتاج محل.

بعد هذا العرض المشوّق، اصطحبني ماز إلى مكتبه وقدّم لي "البزنس كارد"، فإذا به الرئيس التنفيذي لشركة "يوهرة" (Yoharah). سألته: ماذا حدث لـ HK؟ فأجاب: "انتهت". سألته مجدداً؟ ماذا حدث لمشاريع إسبانيا ومالطا؟ فأجاب: "كل تركيزي الآن ينصبُّ على "الجوهرة"، الذي سيشكّل عند الانتهاء من إنشائه أكبر منتجع سكني في العالم، بمساحة تبلغ 16 مليون متر مربّع وبكلفة تبلغ 22 مليار دولار". وكيف ستموّل هذا المشروع العملاق يا ماز؟ "لا يوجد أي مشكلة تمويل لديّ، فبالإضافة إلى الاستثمارات الضخمة التي ستضخّها شركة "يوهرة"، فإنّ العديد من البنوك الأوروبية أعربت عن استعدادها لتمويل هذا المشروع. فنحن لدينا المقدرة المالية لتمويل المرحلة الأولى من المشروع المتمثّلة بضاحية "العمارنة"، ونتوقّع أن نحقق مبيعات بقيمة 4 مليارات دولار من خلال هذه المرحلة، وبعدها يصبح المشروع مموّلاً لذاته بذاته"، بحسب مظهر أخطر. (لاحقاً عرفت أن مشروع إسبانيا متوقف بسبب رهن على الأرض وأن ماز لا يملك سوى خُمسها. وأن مشروع مالطا معطّل لأن قطعة الأرض مصنّفة تاريخية ولا يمكن البناء عليها. وأنه مطلوب بتهمة اختلاس تتعلّق بصندوق ذهب وعملات في النرويج).

■■ **قام بتزوير سند ضمان بقيمة 250 مليون درهم مستخدماً توقيع محام أميركي**

■■ **باع عقارات بـ 20 مليون درهم قبل الحصول على الأرض ومن دون علم شريكه**

■■ **فيما كانت شرطة دبي تنتظره في بهو الفندق فرّ بالفيراري إلى أبوظبي حيث تمّ القبض عليه** ■■

مصدر مسؤول

أسبوع مضى على هذا اللقاء، وإذا بي أقرأ في إحدى الصحف المحلّية تصريحاً نُسب إلى مصدرٍ مسؤول في دبي، يقول فيه إن مشروع "الجوهرة" ليس له وجود على خريطة دبي العقارية لا الآن ولا مستقبلاً. سارعت إلى الاتصال بـ ماز والتقيته مع أحد الزملاء الصحفيين في ردهة فندق "شانغريلا" وسألناه عن خلفيات هذا التصريح، فأجاب بأن البعض لا يريدون لمشروعه النوعي أن يبصر النور في دبي لأنه يعرّض مشاريعهم للخطر. مضيفاً: "عموماً، أنا أفاوض إسبانيا ولبنان وقطر وأبوظبي لإقامة المشروع على أرضها". عاد ماز إلى مكتبه، وأكملنا أنا وزميلي احتساء القهوة، وقبل أن نذهب قال لي زميلي: "أعتقد أننا أمام "باتيل" آخر".

التقيت ماز مجدداً خلال معرض Cityscape العقاري في الأول من كانون الأول/ ديسمبر 2004، يومها كان مشغولاً في الطابق الثاني لجناح "يوهرة" الفخم في عقد اجتماعاتٍ متتالية مع زبائن محتملين لمشروع "الجوهرة". كلّمني بسرعة قائلاً: "لديّ أخبار مهمة، لقد أصبحت شريكاً لشركة "الحنو القابضة" في مشروع "جزر النجوم" في الشارقة، دعنا نلتقي بعد المعرض لأخبرك التفاصيل". ولم يتم اللقاء، بل استُعيض عنه بالقبض على ماز والحكم عليه بالسجن عاماً وإبعاده عن الدولة بتهمة الاحتيال والاستيلاء على مال الغير". فما الذي حدث؟

الإنذار الأول

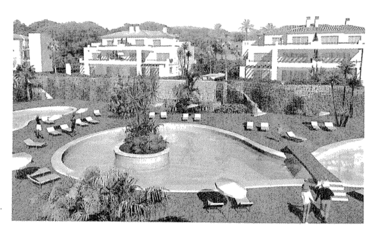
أترك الكلام من هنا لأحد الموظفين الذين عملوا عن قرب مع ماز ليسرد الحكاية: "إنتقل ماز مع عائلته إلى دبي بداية العام الماضي ليسوّق مشروعيّ إسبانيا ومالطا، وأحاط نفسه بهالة كبيرة من خلال سيارته الفيراري

الحُكم الأول

فصلت محكمة دبي الإبتدائية برئاسة المستشار حسن القصبجي بتاريخ 2005/1/23 في القضية الأولى من أصل تسع قضايا مرفوعة على المتهم البريطاني من أصل باكستاني (م.م. 34 عاماً) والمتهم بالنصب على عدد من المستثمرين في مشروعه المزعوم "عجائب الدنيا السبع".

وقضت المحكمة بحبس المتهم سنة وإبعاده عن الدولة بتهمة الإحتيال والإستيلاء على مال الغير، حيث توصّل بواسطة مشروعه المزعوم إلى الإستيلاء على نحو 13 مليون درهم من شركة استثمارات سعودية مقرّها الرياض ولها ممثل مواطن في الدولة، كانت قد سلّمته المبلغ بهدف المشاركة في بعض الاستثمارات التي كشف عنها.

إلى ذلك، يبلغ عدد القضايا المرفوعة على المتهم حتى الآن تسع قضايا، يطالب المدّعون فيها بنحو 20 مليون درهم.

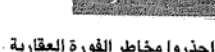


مشروع "ريزيرفا دي ميرافلوريس": باكورة المشاريع الوهمية









ويخته الفخم وإقامته في "برج العرب". وهناك تعرّف بمسؤول الاستقبال في الفندق داني غونزاليس (أصبح لاحقاً مدير العمليات في "يوهرة")، الذي عرّفه بدوره برجل الأعمال الإماراتي محمد مير خوري.

عرض ماز على خوري مشروعه "الجوهرة"، فأعجب به الأخير وقرّرا تأسيس شركة تدعى "يوهرة" (اللفظة العامية لكلمة جوهرة)، على أن يمتلك خوري 51 في المئة منها وماز 49 في المئة، تبعاً لنظام الكفيل وقانون الشركات التجارية. بعدها، اصطحبه خوري للقاء المسؤولين عن مشروع في "دبي لاند" بهدف إقامة مشروعهما على أرضه، فتقدّما بالأوراق الأوّلية وطُلب إليهما تقديم أوراق إضافية. لكن قبل أن يقدّما تلك الأوراق، بدأ ماز ببيع المشروع لمستثمرين مختارين (من دون علم خوري)، ما استدعى توجيه إنذار له من قِبل المسؤولين عن "دبي لاند". لكنه بدل أن يُذعن للإنذار، قام بتعيين شركة Better Homes المعروفة كوسيط عقاري لبيع الشقق والفيلل في مشروعه المزعوم.

النصب إقليمياً

خلال معرض Cityscape، تعرّف ماز إلى أحمد باسودان، رئيس شركة "أحمد باسودان للإستشارات القانونية"، والذي يشغل منصب المستشار القانوني لشركة "السلام هولدينغ" السعودية المطوّرة (سابقاً) لمشروع "صنين زينة لبنان"، فقام باسودان بتقديم ماز إلى أحد مسؤولي الشركة واتفقا مبدئياً على إنشاء مشاريع عقارية مشتركة في مكة المكرّمة والمدينة بمئات ملايين الريالات. ثمّ عرّفه على أحد مسؤولي شركة "الحنو القابضة" صاحبة مشروع "جزر النجوم" في الشارقة، ووقّعا لاحقاً مذكرة تفاهم يتولّى بموجبها ماز تطوير وتسويق وبيع المشروع كاملاً، على أن يوقّعا العقد النهائي بتاريخ 2005/1/12. وتضمّنت المذكرة شرطاً أن يودع ماز مبلغ 250 مليون درهم لدى إحدى الشركات القانونية بموجب سند ضمان (Escrow Account) حتى إنجاز أوراق نقل الملكية اللازمة لدخوله كشريك.

أحضر ماز الورقة التي تثبت أنه أودع مبلغ 250 مليون درهم لدى شركة قانونية أميركية، ولكن عندما عادت "الحنو" إلى تلك الشركة للتأكّد من صحتها، وجدت أن الورقة مزوّرة وأن المحامي الذي تحمل الورقة توقيعه ليس له وجود في الشركة. ولما واجهت "الحنو" ماز بهذا الأمر، أنكر وقال إنه سيدفع المبلغ نقداً. فبدأ ببيع الفيلل في مشروع "جزر النجوم" بهدف تجميع 250 مليون درهم، وعندها وقع.

عملياته تمتدّ عبر إسبانيا، مالطا، النرويج دبي، الشارقة والسعودية

السقوط

عن إحدى الوقائع التي فضحت ماز، يقول المصدر: "أتى أحد المواطنين الإماراتيين الذين تربطهم معرفة بـ محمد خوري واشترى فيللتين في مشروع "جزر النجوم". وعندما انتهى من عملية الدفع، اتصل بـ خوري وقال له: "اشتريت فيللتين من عندك"، فقال له خوري: "ماذا تعني؟ أنا لا أعرف شيئاً عن جزر النجوم"، فتقدّم المواطن فوراً بشكوى لدى شرطة دبي".

ويضيف: "عندما قدمت شرطة دبي إلى مكاتب "يوهرة" في "شانغريلا"، بتاريخ 2005/4/1، طلب ماز إلى أحد موظّفيه أن يلاقيهم في ردهة الفندق، قائلاً: "إشربوا القهوة وقل لهم إنني قادم". لكنه بدل ذلك، خرج من الباب الخلفي ليقود سيارته الفيراري إلى مطار أبوظبي بهدف الخروج من البلد. فلمّا تأخّر، عمّمت شرطة دبي إسمه على كافة المطارات، وقاموا بسحبه من الطائرة، حيث إدّعى أنه ذاهب لإحضار بعض الأوراق القانونية من قطر". وعندما عرف الناس أنه مسجون، بدأوا يتوافدون إلى مكاتب "يوهرة" للمطالبة بأموالهم، فقامت الدعاوى القانونية".

العبرة

في الختام، لايسعنا إلاّ التحذير أن الفورة العقارية غير المسبوقة التي تشهدها دبي والمنطقة، قد تجتذب بعض النصّابين وصغار النفوس الذين يعملون على استغلال هذه الفورة ليجرّبوا حظّهم في النصب والاحتيال على الناس.

لكننا في المقابل، ننوّه بيقظة السلطات المعنية في دبي التي تمكّنت من القبض على النصّاب قبل أن يلحق الضرر بعددٍ أكبر من المستثمرين؛ علماً أن كافة المشاريع العملاقة التي تشهدها دبي، تتمتع بثقة كبيرة نتيجة وقوف الحكومة خلفها، إضافة إلى أن الشركات المسؤولة عنها تتمتع بسمعة طيّبة وبموارد مالية كبيرة، ما يشكّل الضمانة لأي مستثمر ويحول دون وقوعه في براثن المشاريع الوهمية كالإستثناء المسمّى "الجوهرة". ■

أدوات النصب

لائحة بمصادر تمويل مشروع "الجوهرة" كان ماز يقدّم وثائقها المزوّرة إلى المستثمرين بهدف الإيقاع بهم

مصدر التمويل	القيمة (مليون يورو)
حساب للمتاجرة باحتياط الذهب في أحد المصارف النرويجية	292.5
قرض عقاري مضمون من بنك "أندلسية" لمشروع "ريزيرفا" الإسباني	200
قرض عقاري مضمون من بنك Banesto لمشروع "ريزيرفا" الإسباني	150
عوائد ناتجة عن الاستثمار في صندوق عقاري في الولايات المتحدة الأميركية	150
سيولة نقدية	24
عوائد متوقعة من مشروع "ريزيرفا" خلال عامين	92
إلتزامات مالية مؤكّدة من قِبل مستثمرين خارجيين	352
قرض عقاري مضمون لمشروع مالطا	52
عوائد متوقعة من مشروع مالطا	60
عوائد ناتجة عن مشروع آخر في مالطا	6
المجموع	1378.5



في الاجتماع

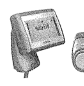
في المجتمع

هاتف Nokia 9300 الذكي
تم ابتكاره خصيصاً للجيل الجديد من القادة.

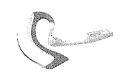
إنه صغير وأنيق من الخارج وخارق الذكاء من الداخل. هاتف Nokia 9300 يعزّز نمطك العملي في الوقت الذي يتلاءم فيه مع نمطك الحياتي.
اكتشف المزيد من موقع www.nokiamena.com

- حجم جديد مدمج
- بريد إلكتروني مع ملحقات
- نظام البحث في المواقع HTML
- تطبيقات مكتبية
- وظيفة المساعد الرقمي الشخصي (PDA) كاملة مع مزامنة الروزنامة، عناوين الاتصالات والكومبيوتر الشخصي
- تحويل عالي السرعة للبيانات عبر EDGE (EGPRS)
- مشاهدة على شاشة عريضة ولوحة مفاتيح كاملة
- مكبر صوت للتكلم الحر
- فاكس متحرك

تعزيزات تباع على حدة



عدة هاتف السيارة Nokia 610



سماعة نوكيا Boom اللاسلكية



www.nokiamena.com

زيادة رأس مال "التمويل المصري السعودي"

دعا بنك التمويل المصري السعودي مساهميه إلى زيادة رأس المال المصدر من 192,5 إلى 350 مليون جنيه.

وتأتي هذه الخطوة في إطار خطة لزيادة رأس مال البنك ليبلغ 500 مليون جنيه استجابة لشروط قانون البنوك الجديد الرقم 88 للعام 2003.

ومن المقرّر أن يتمّ الاكتتاب في الأسهم الجديدة بواقع 7 جنيهات للسهم حيث يبلغ عدد اسهم الزيادة 22 مليوناً و486 ألفاً و18 سهماً حيث يحقّ لكل مساهم الاكتتاب في عدد أسهم يعادل 81,7 في المئة من حصته القائمة على أن يسدّد كامل قيمة اسهم الزيادة عند الاكتتاب.


الشيخ صالح كامل

وكان مجلس إدارة بنك التمويل المصري السعودي وافق على خطة زيادة رأس المال بناء على التفويض الصادر من الجمعية العمومية غير العادية للبنك والتي انعقدت أواخر العام الماضي.

يذكر أن بنك التمويل المصري السعودي يعد أحد أبرز استثمارات رجل الأعمال السعودي الشيخ **صالح كامل** في مصر والذي يتولّى منصب رئيس مجلس الإدارة.

الأهلي سوسيتيه جنرال يطلق برنامج الصفوة

أطلق البنك الأهلي سوسيتيه جنرال – ثاني أكبر بنك خاص في مصر – مؤخراً مجموعة خدمات جديدة موجّهة للأفراد تحمل اسم "صفوة".

تستهدف حزمة خدمات "صفوة" توسيع قاعدة عملاء البنك وتعزيز الارتباط اليومي مع هؤلاء عبر تلبية مجموعة من الاحتياجات.

وتشمل هذه الخدمات حسبما قال **محمد الديب** مدير عام البنك لـ"**الاقتصاد والأعمال**" عدداً من الخدمات المالية مثل استخدام الخبير في التخطيط المالي الشخصي وهو "كادر" مصرفي يناقش احتياجات العميل ويقدم الاستشارات المالية، المناسبة كما يتيح البرنامج حساباً مصرفياً للعملاء يمنحهم فائدة شهرية يتمّ احتسابها يومياً.

وتتيح "صفوة" إمكانية السحب الفوري من الحساب بنسبة أكبر مما هو متاح في الرصيد إلى جانب بطاقة صراف آلي تعمل في حدود 6 آلاف جنيه يومياً وبطاقة ائتمان يمكن قبولها في 20 مليون نقطة بيع حول العالم.


محمد الديب

وقال **الديب** إن البرنامج الجديد يأتي في إطار ستراتيجية اقتحام جديدة اعتمدها مجلس إدارة الأهلي سوسيتيه جنرال تستهدف تكريس النمو الذي حقّقه البنك في السوق المصرية خلال السنوات الثلاث الماضية وهي ستراتيجية تعمل على محورين هما توسيع قاعدة العملاء وتحسين نوعية الخدمة المقدّمة لهم.

يذكر أن الأهلي سوسيتيه جنرال حقق نمواً في ربحيته بنسبة 22 في المئة العام الماضي حيث حصد 201,9 مليون جنيه مقابل 165,4 مليون جنيه في العام السابق.

ويتوزّع هيكل مساهمي البنك بنسبة 54,3 في المئة لمجموعة سوسيتيه جنرال الفرنسية و18,5 في المئة للبنك الأهلي المصري بينما يتمّ تداول 27,1 في المئة من أسهم البنك في بورصة القاهرة.

ويبلغ إجمالي أصول البنك 10,5 مليارات جنيه وإجمالي حقوق الملكية 736 مليون جنيه ويمتلك 39 فرعاً موزّعة على المناطق المصرية المختلفة.

خطة لدمج "المصري الأمريكي" مع "أميركان إكسبرس"

من المنتظر أن تبدأ الإجراءات العملية لدمج البنك المصري الأمريكي وبنك أمريكان إكسبرس في كيان مصرفي واحد في خلال شهر نيسان/ أبريل المقبل.

وتمهيداً لهذه الخطوة التي أعلن عنها في وقت سابق، يتم حالياً تقييم أصول البنكين وكذلك مراجعة المراكز المالية والمحافظ الإئتمانية للسنوات الثلاث الماضية بهدف تحديد حصص مساهمات كل منهما في الكيان الجديد.

ووفقاً لخطة الدمج سيتم الإتفاق على قيام كل من بنك الإسكندرية – المالك لحصة قدرها 33 في المئة في المصري الأمريكي – في حال رغبته الاحتفاظ بحصته في الكيان الجديد وكذلك بقية المساهمين – أفراد أو صناديق استثمار – بتمويل الفارق بين قيمة النسبة في الكيان الجديد وما كانت عليه في السابق في ضوء الزيادة التي سيتحملها الجانب الأمريكي الذي يعتزم الاحتفاظ بحصته البالغة 40 في المئة من إجمالي المساهمات في الكيان الجديد خصوصاً في حال بقاء هيكل المساهمين القديم كما هو.

وحسب مصادر مصرفية في بنك الإسكندرية فإن الجانب الأمريكي في الصفقة يؤيد بقاء الحصص على وضعها والاتفاق على تسعير محدد لأسهم "المصري الأمريكي" يمكن الرجوع إليه في حال رغبة الجانب الأمريكي شراء حصة بنك الإسكندرية والاستحواذ على المساهمات الأخرى.

يذكر أن رأس مال البنك المصري الأمريكي يتوزع بنسبة 33 في المئة لبنك الإسكندرية و 40 في المئة لبنك أمريكان إكسبرس فيما تتوزع النسبة الباقية على عدد من المساهمين الأفراد وصناديق الاستثمار، حيث يتداول سهم البنك في بوصة القاهرة ويدور سعره حول 47 جنيهاً "(حسب سعر إغلاق جلسة 18 شباط/ فبراير الماضي).

بنك لبنان والمهجر
مميّزات أعمال ٢٠٠٤

أعلى المستويات في القطاع المصرفي اللبناني:
الموجودات ١٠،٨٥ مليار دولار أميركي
الودائع ٩،٠٣ مليار دولار أميركي
الأرباح ٩١،١٧ مليون دولار أميركي
الرأسمال الأساسي والمساند ٧٦١،٥٠ مليون دولار أميركي

حافظ بنك لبنان والمهجر على مركزه الأول في القطاع المصرفي اللبناني، معتمداً فقط على نموّه الذاتي. هذا مع العلم أن الأولوية لدى بنك لبنان والمهجر هي المحافظة على أفضل تصنيف دولي للقوة المالية وأعلى ملاءة وأعلى أرباح، منسجماً بالتالي مع شعاره "راحة البال".

ولقد حقق بنك لبنان والمهجر النتائج التالية بالمقارنة مع ميزانية نهاية عام ٢٠٠٣:

- **الموجودات ١٠,٨٥ مليار دولار أميركي** أي بزيادة ٢,٠٦ مليار دولار أميركي.
- **ودائع الزبائن ٩,٠٣ مليار دولار أميركي** أي بزيادة ١,٣٥ مليار دولار أميركي.
- **ارتفاع الأرباح الصافية إلى ٩١,١٧ مليون دولار أميركي** مما ساهم برفع الرأسمال الأساسي والمساند (Tier 1 & Tier 2 Capital) إلى ٧٦١,٥٠ مليون دولار أميركي أي بزيادة ١٩,٢٩٪.
- **الملاءة حوالي أربعة أضعاف المعدل الدولي.**
- **السيولة بالغة الارتفاع**

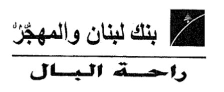
بلغت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملات الأجنبية ٧٣,٩٤ ٪ من مجموع ودائع الزبائن بالعملات الأجنبية واستمرّ المصرف في الحفاظ على سيولة جاهزة بالليرة اللبنانية تفوق ودائعه بهذه العملة.

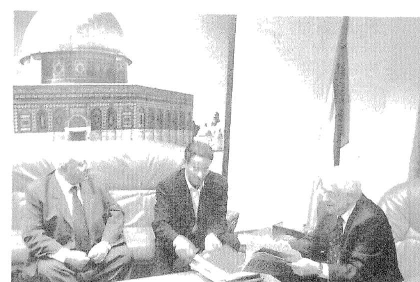
- **أول مصرف لبناني يدير (Lead Manager) إصداراً دولياً للجمهورية اللبنانية**

بلغ بفئاته الثلاث ١,٣٧٥ مليار دولار أميركي وذلك بالإشتراك مع Deutsche Bank و Credit Suisse First Boston.

- **الاستمرار بالانفراد بأعلى تصنيف للقوة المالية في لبنان،** وفقاً لـ Capital Intelligence المختصّة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط.
- **بالإجماع، أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٤**

أجمعت كافة المرجعيات الدولية المختصّة The Banker, Euromoney, Global Finance على اختيار بنك لبنان والمهجر منفرداً كأفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٤.





محمد علي العبار، يتوسط محمود عباس، وأحمد قريع

التوسّع يصل إلى فلسطين

إعمار تطلق شركتين للصناعات والخدمات المالية

دبي – الاقتصاد والأعمال

أطلقت شركة إعمار العقارية، مؤخراً، شركة تابعة جديدة تحمل إسم "إعمار للصناعات"، برأس مال مدفوع قدره 200 مليون درهم. وتمتلك "إعمار" الحصة الأكبر في الشركة الجديدة، نسبتها 50 في المئة، تليها شركة "أملاك للتمويل" بحصة 10 في المئة، في حين سيمتلك الحصة المتبقية مجموعة من المستثمرين من مواطني دولة الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي.

ستركز "إعمار للصناعات" على الاستفادة من الفرص المتاحة في قطاع التصنيع من خلال استثماراتها في المنشآت الصناعية القائمة، كما ستقوم بتأسيس مشاريع مشتركة عدة مع كبريات المؤسسات في القطاع الصناعي. كما سينصبّ اهتمامها على التعامل مع المؤسسات التي تتميز بتطبيق أفضل المعايير العالمية وتعتمد أحدث التقنيات، والتي من شأنها أن تسهم في تطوير الصناعات في دولة الإمارات، وتدفع بها نحو المزيد من النمو محلياً وعالمياً.

وقال رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية **محمد بن علي العبار**: "جاء قرار تأسيس الشركة الجديدة بعد دراسات معمّقة للإمكانات الكبيرة التي يتمتع بها قطاع التصنيع في الدولة، وذلك بالتعاون مع أفضل الاستشاريين في هذا المجال. وينسجم هذا القرار مع خطط التطوير والنمو الستراتيجي لـ"إعمار"، كما يعد استجابة طموحة لمساعي حكومة دولة الإمارات الرامية إلى تشجيع القطاع الخاص للاستثمار في الصناعات الخفيفة والمتوسطة".

"إعمار للخدمات المالية"

و"إعمار للخدمات المالية" في شركة جديدة، أطلقتها مؤخراً "أملاك للتمويل" و"إعمار العقارية"، في إطار مشروع مشترك بينهما.

ستعمل الشركة الجديدة على توفير مجموعة شاملة من الخدمات المالية، تشمل أعمال الوساطة والتحليل المالي والدراسات الاستثمارية للأفراد والشركات والمؤسسات. وستركز الشركة مبدئياً على توفير خدماتها للمستثمرين في سوق دبي المالية وسوق أبوظبي للأوراق المالية.

وستتولى "أملاك" إدارة الشركة الجديدة المستقلة، حيث سيضم مجلس إدارة "إعمار للخدمات المالية" كلاً من رئيس اللجنة التنفيذية وعضو مجلس إدارة أملاك للتمويل **حسين محمد الميزه**، الذي سيشغل منصب رئيس مجلس إدارة الشركة الجديدة، والرئيس التنفيذي لشركة أملاك للتمويل **محمد علي الهاشمي**، الذي سيشغل منصب نائب رئيس مجلس الإدارة.

وقال **حسين الميزه**: "يسعدنا في "أملاك" أن نتعاون مع "إعمار العقارية" لتأسيس هذه الشركة المستقلة، إذ سيتيح لنا توحيد خبراتنا الواسعة تقديم خدمات لا تضاهى



من اليمين: محمد علي الهاشمي، حسين محمد الميزه، عيسى كاظم مدير عام سوق دبي المالي، وأسعد الصلخدي المدير التنفيذي لـ"إعمار للخدمات المالية"

وتوفير إمكانات بحثية وتحليلية تجمع بين المعرفة المحلية والتجربة وفقاً لأرقى المعايير العالمية".

وقال الهاشمي: "تحظى أسواقنا باهتمام كبير، ومن المتوقع أن يزداد عدد الشركات المدرجة في كل من سوق دبي المالية وسوق أبوظبي للأوراق المالية خلال العام 2005، لا سيما وأن الشركات الخاصة باتت تدرك أكثر من أي وقت مضى الفوائد والمزايا الكثيرة التي ينطوي عليها التحول إلى شركة مساهمة عامة. يضاف إلى ذلك، الزيادة الكبيرة في الطلب على خدمات الوساطة التي تتسم بالسرعة والمصداقية وحاجة المستثمرين المتنامية إلى الدراسات التحليلية والمعلومات المتعلقة بالأسهم. ومن هنا، تأتي أهمية تأسيس "إعمار للخدمات المالية" التي تمتلك كافة المقومات لتوفير خدمات شاملة للمستثمرين الجادين".

وباشرت "إعمار للخدمات المالية" عملياتها في سوق دبي المالية فور إطلاقها، على أن تفتتح مكتب تداولاتها في سوق أبوظبي للأوراق المالية في وقت لاحق.

شركة "إعمار فلسطين"

وإثر مباحثات أجراها في رام الله مع رئيس السلطة الفلسطينية **محمود عباس** ورئيس الوزراء **أحمد قريع** وعدد من كبار رجال الأعمال الفلسطينيين، أعلن رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية **محمد العبار** عن تأسيس شركة "إعمار فلسطين" التي ستعمل على إقامة العديد من المشاريع التنموية في فلسطين وتطوير مشاريع البنية التحتية.

وحددت "إعمار فلسطين" مجموعة من المناطق التي يمكنها العمل فيها للمساهمة في تحسين الظروف الاقتصادية والأوضاع المعيشية في فلسطين. وستعمل الشركة، بالتعاون مع الهلال الأحمر الإماراتي، على بناء مجموعة من المستشفيات ومراكز رعاية صحية، إضافة إلى مجموعة من مؤسسات التعليم والمدارس.

وقال **العبار**: "تتركز أولويات "إعمار فلسطين" في تخطيط وتصميم مشاريع سكنية متكاملة تمتلك كافة تجهيزات البنية التحتية وأفضل مقومات الحياة العصرية، لتأمين وحدات سكنية متميزة تتوافر فيها كافة الخدمات الضرورية، وذلك بالاعتماد على الموارد والخبرات المحلية المتوافرة في فلسطين". وأوضح أن هذه الخطوة تأتي بناءً على توجيهات ولي عهد دبي وزير الدفاع الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**. ■



"التونسية الكويتية للتنمية": عودة الى الاستثمار

تطوير فنادق ابو نواس والبداية في قمرت

وسط عاصفة من الشائعات والكلام حول رغبة المجموعة العقارية الكويتية للتنمية بتصفية الكثير من استثماراتها السياحية، وخصوصاً في تونس، أعلن المدير العام للمجموعة التونسية الكويتية للتنمية **عدنان صقر الصقر** عن البدء بمشروع إعادة تأهيل وتجهيز فندق أبو نواس قمرت التابع للمجموعة، ما يعني نفياً لكل ما يقال، وتأكيداً لتوجهات جديدة للمجموعة الكويتية في تونس التي تملك النسبة الأكبر من المجموعة التونسية الكويتية.

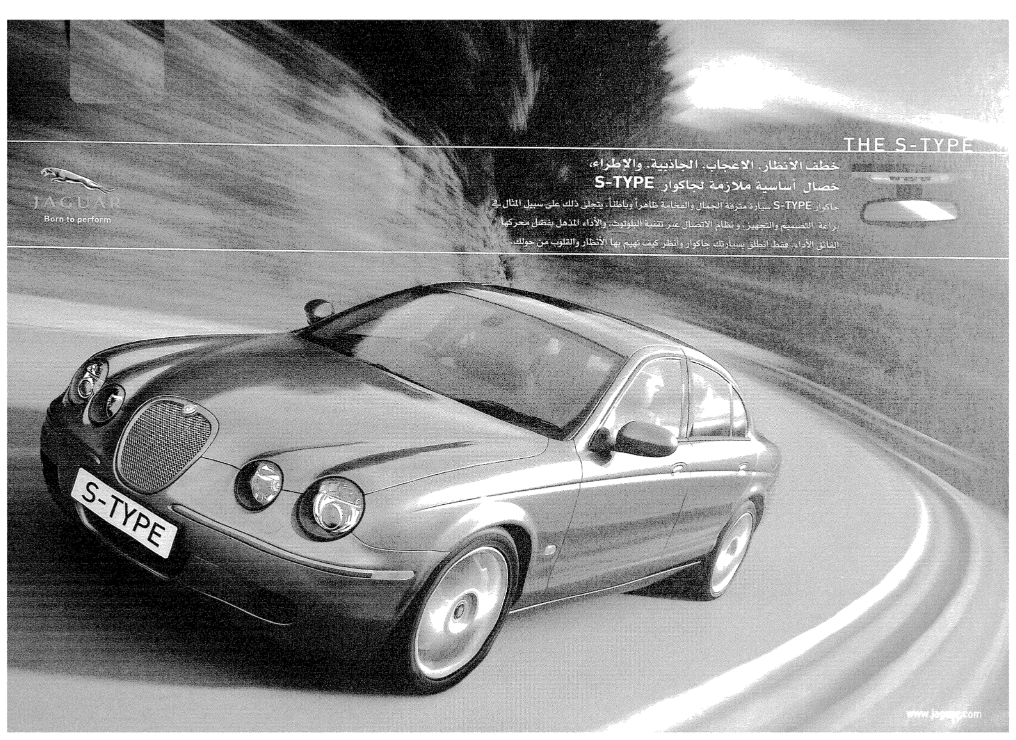
وأشار أحد مدراء المجموعة التونسية الكويتية للتنمية، أنها ستتبع ستراتيجية جديدة، يمكن أن تترافق مع بيع لعدد من الوحدات الفندقية، إلا أنها في خطوطها العريضة ستتوخى التطوير والاستثمار بهدف رفع مستوى الإنتاج والخدمات.

وقال **عدنان الصقر** الذي استلم مهامه مؤخراً، بأن المجموعة التونسية الكويتية للتنمية ستنجز مشروعاً متكاملاً بدءاً من العام 2006 المقبل، يهدف إلى إعادة تهيئة شاملة لجميع وحدات فنادق أبو نواس، وذلك بمعدل فندق كل سنة، حسب معايير وضعتها وتتعلق بأهمية الوحدات واحتياجاتها. وتأتي هذه الخطة بعد أن اقتصر نشاط المجموعة لسنوات عدة على إنجاز بعض التصليحات والتحسينات السطحية في الفنادق التي تملكها وتلك التي تديرها في جميع المناطق التونسية ويبلغ عددها 15 فندقاً من فئات مختلفة ترضي كل الأذواق. وتتولى إدارة هذه الفنادق شركة "سوجيس" التابعة للمجموعة ويتولى منصب المدير العام فيها **الحبيب العلاق**.

ويأتي في هذا الإطار مشروع تحديث فندق أبو نواس قمرت، وهو أحد أقدم فنادق المجموعة والذي أعطى اسمه لسلسلة فنادق أبو نواس. والفندق من فئة 5 نجوم ويقع على أحد اجمل الشواطئ التونسية في ضاحية قمرت شمال العاصمة. سيتم تنفيذ هذا المشروع على مراحل لمدة 15 شهراً، بكلفة 8 ملايين دينار، يتم خلالها تجديد وتأهيل المبنى المركزي للفندق، والمطاعم والنادي الصحي وقاعة المؤتمرات ومرآب السيارات وغيرها من المرافق.

والمعروف أن المجموعة التونسية الكويتية للتنمية تأسست في تونس أواخر السبعينات، وهي تنشط في قطاعات مختلفة، أهمها القطاع السياحي الذي لعبت فيه دوراً أساسياً، لا يخفى على أحد في تونس، فهي أول من ادخل فكرة السياحة الراقية وبنى فنادق الدرجة الأولى سواء على شواطئ تونس أو في المدن من خلال تملك أو إدارة الفنادق الراقية. وكانت المجموعة ضمّت قبل سنتين فندق البلاس وهو استثمار عربي تونسي مشترك تساهم المجموعة في رأس مال الشركة المالكة له، وهو من أهم فنادق أبو نواس وأكثرها تجهيزاً وقدرة على التطور، لا سيما أنه شهد الكثير من التحسينات خلال العام الماضي. ولدى المجموعة برنامج طموح في الفترة المقبلة.

عن هذا الأمر قال **الصقر**: "سنقيم تحالفات ونعقد شراكة مع مؤسسات تونسية وعالمية لرفع مستوى خدماتنا وإنتاجنا وسنتوسّع باتجاه قطاعات أخرى، لكن سنبقى في مجالات الخدمات لأنها تعطي مردودية وفيها آفاق كبرى بعد أن تحسّنت القوة الشرائية في تونس، وعادت السياحة إلى نشاطها السابق. وسوف ندرس مشاريع أخرى وأبرزها في قطاع العقار بهدف التطوير وإنجاز مشاريع سكنية".


THE S-TYPE
خطف الأنظار. الاعجاب. الجاذبية. والاطراء،
خصال أساسية ملازمة لجاكوار S-TYPE
جاكوار S-TYPE سيارة مترفة الجمال والفخامة ظاهراً وباطناً. يتجلى ذلك على سبيل المثال في
براعة التصميم والتجهيز، ونظام الاتصال عبر تقنية البلوتوث، والأداء المذهل بفضل محركها
الفائق الأداء. فقط انطلق بسيارتك جاكوار وأنظر كيف تهيم بها الأنظار والقلوب من حولك.
JAGUAR
Born to perform
S-TYPE

شركة "المركز المالي" مستشار الإدراج

"سوليدير" في بورصة الكويت

شاء القدر أن يباغت الموت رئيس الوزراء اللبناني السابق المغفور له رفيق الحريري قبل أن يتمّ إدراج أسهم الشركة اللبنانية لتطوير وإعادة إعمار وسط بيروت (سوليدير) في سوق الكويت للأوراق المالية؛ فصاحب الفكرة والأب الروحي لمشروع سوليدير والذي احتضن المرحلة الأولى منه لم يُقدّر له أن يشهد مرحلة التوسّع الخارجي بحيث يتربع سهم سوليدير على شاشات تداول معظم الأسواق المالية العربية. وما الخطوة الأخيرة المتمثلة بإدراج أسهم سوليدير في بورصة الكويت إلا مؤشر واضح على الستراتيجية المستقبلية التي ستنتهجها الشركة اللبنانية بغية تحقيق الانتشار العربي وتوسيع قاعدة المساهمين. وقد أسندت "سوليدير" مهمة الإدراج إلى المركز المالي الكويتي الذي نجح في الإستحصال على موافقة سوق الكويت للأوراق المالية بحيث باتت "سوليدير" الشركة الرقم 128 على لائحة الشركات المدرجة. وبذلك ساهم "المركز" و"سوليدير" في رفع القيمة السوقية للبورصة الكويتية بنحو 2 مليار دولار لتصل إلى ما يقارب 72 ملياراً.

د. ناصر الشماع وضرار الغانم

كما كانت بيروت مركز انطلاقة شركة سوليدير ومحور عملها، كذلك احتضنت المدينة حدث الإعلان عن إدراج أسهمها في بورصة الكويت. ولهذه الغاية تمّ عقد مؤتمر صحفي حضره عن جانب المركز المالي الكويتي كل من رئيس مجلس الإدارة **ضرار الغانم** والمدير العام **مناف الهاجري**، في حين تمثلت "سوليدير" برئيسها **د. ناصر الشماع** ومديرها العام **منير الدويدي**. وكان الإجماع سيد الموقف لجهة أهمية هذه الخطوة للبورصة الكويتية و"سوليدير" من جهة ولتطور أسواق المال العربية من جهة أخرى والتي باتت تشكل ملاذاً أساسياً للسيولة العربية الفائضة. كما كان تأكيد من رئيس "المركز" **ضرار الغانم** على أن "انضمام شركة سوليدير، وهي أكبر الشركات العقارية في المنطقة، يمثل قيمة مضافة لبورصة الكويت التي تحتل المرتبة الثانية عربياً بعد السوق المالية السعودية من حيث الحجم، والأولى من حيث السيولة البالغة نحو 200 مليون دولار يومياً، وهي تتبع المعايير الدولية الأكثر تشدداً في إدراج الأسهم وتنظيم التداول".

في المقابل، تعلّق "سوليدير" أهمية بالغة على هذا الإدراج، إذ يعتبر رئيس الشركة **د. ناصر الشماع** أن "هذا الإنجاز الكبير من شأنه أن يعزز فرص الاستثمار في المنطقة، وأن يساهم في دعم جهودنا الرامية إلى دفع سعر السهم إلى المستوى الذي يعكس قيمته الفعلية ومتانة المقومات المالية". وكانت الشركة الكويتية للمقاصة وشركة ميدكلير اللبنانية تولتا إنجاز آلية تسهيل إدراج الأسهم.

■■■

الغانم: انضمام "سوليدير" قيمة مضافة لبورصة الكويت

■■

الشماع: توسيع قاعدة المستثمرين ورفع سعر السهم

■■■

فائدة متبادلة

لن تقتصر فوائد إدراج أسهم سوليدير في بورصة الكويت فقط على هذين الطرفين، إنما تتوخى كافة الجهات أن يكون لهذه الخطوة مفاعيلها الإيجابية على دائرة أوسع ضمن القطاعين المالي والعقاري في العالم العربي. وهذا الكلام ليس بعيداً عن ستراتيجية أي من الشركتين المعنيتين بصورة مباشرة، حيث أمل **الغانم** أن "تشكل خطوة إدراج أسهم سوليدير في سوق الكويت للأوراق المالية نقلة نوعية في انفتاح الأسواق المالية على بعضها ما يعزز من عمق هذه الأسواق ويمكنها من اجتذاب الشركات المساهمة ومن تحفيز المشاريع المشتركة الكبرى التي تعدّ السبيل الرئيسي لتحقيق التكامل الاقتصادي بين البلدان العربية".

ومن المنظار اللبناني للأمور، شدّد



من اليمين: منير دويدي، د. ناصر الشماع، ضرار الغانم ومناف الهاجري

الشماع على أن "هذه الخطوة تأتي نتيجة قناعة الشركة بأهمية سوق الكويت للأوراق المالية حيث تتمتع هذه السوق بدرجة عالية من السيولة وبقاعدة عريضة ومهمة من المستثمرين وقيمة سوقية عالية للشركات المدرجة فيها". كما أوضح أن "سوليدير" تتوخى من هذه الخطوة استقطاب عدد أكبر من المستثمرين العرب والخليجيين، وخصوصاً الكويتيين الذين يبدون اهتماماً متواصلاً بأسهم سوليدير والاستثمار في عمليات التطوير العقارية في لبنان بشكل عام ووسط مدينة بيروت بشكل خاص. ورأى **الشماع** أن "هذه العملية ستساهم في تسهيل عمليات التداول، وخصوصاً بعد إطلاق "سوليدير" لبرنامج جديد لبيع العقارات يشهد نجاحاً ملحوظاً من خلال تزايد الطلب على شراء العقارات التطويرية والاستفادة من هذا البرنامج. كما اعتبر أن "الطلب المتزايد على أسهم الشركة هو نتيجة الإنجازات الكبيرة التي حققتها خلال السنوات العشر السابقة من حيث إتمام الجزء الأكبر من البنية التحتية في وسط بيروت وخلق مناخ تطويري واستثماري مميز بحيث أصبح هذا الوسط مقصداً أساسياً للنشاطات الاقتصادية والتجارية والسكنية، بالإضافة إلى النشاطات السياحية والترفيهية؛ وبالتالي برز وسط بيروت كنقطة استقطاب للمستثمرين العرب والأجانب".

كلام **الشماع** أثنى عليه **الغانم** مشدداً على جدوى الاستثمار في أسهم الشركة، نظراً للقيمة الحقيقية التي يقدمها سعر السهم الحالي مقارنة مع حجم العائد الذي يمكن أن يحققه السهم وحجم الأنشطة التي لديها. كما تتمتع الشركة بمقومات مالية وتطويرية قوية، يتوجب من خلالها أن تكون القيمة الفعلية للسهم أكثر مما هي عليه؛ وقال: "لقد استقطب وسط مدينة بيروت، الذي يعد نموذجاً للتطوير الحضاري بمنشآته ذات المستوى العالمي، أعداداً كبيرة من المستثمرين الإقليميين والدوليين. ومن شأن الترتيبات المالية الجديدة أن تساهم في تعزيز قيمة العقارات في وسط مدينة بيروت خلال السنوات القليلة المقبلة".

التطوير مستمر

وبعيداً عن عملية إدراج أسهم سوليدير في بورصة الكويت والتي تولاها المركز المالي الكويتي، تتابع الشركتان خططهما التطويرية بحيث تشكل كل منهما علامة فارقة ضمن اختصاصها. وفي هذا السياق، أعلن **الغانم** أن "المركز كانت له المبادرة في تأسيس أول نظام لتداول الخيارات Options في منطقة الشرق الأوسط"، معرباً عن فخره في أن يكون "المركز في مقدمة شركات الخدمات المالية الخاصة في الكويت ملاءة وحجماً. ويدير محفظة من الأصول بلغت قيمتها في نهاية العام 2004 نحو 2,7 مليار دولار، منها نحو 1,6 مليار في أسهم مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية. كما يدير المركز أكبر صندوق استثمار محلي قيمته نحو 340 مليون دولار". وفي موازاة الدور الحيوي الذي يلعبه في تنشيط الصناعة المالية كويتياً وإقليمياً، يحقق "المركز" تقدماً مطرداً من خلال وجود 30 شركة استثمارية مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية تعمل في شتى المجالات. وبحسب **الغانم**، فإنّ هذه الشركات حققت خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي أرباحاً صافية بلغت نحو مليار دولار.

أما قصة سوليدير التطويرية فهي معروفة للقاصي والداني حيث نجح المشروع في تحقيق ازدهار إنساني واجتماعي يوازي بأهميته التطور العقاري، فتحوّل وسط مدينة بيروت إلى ملتقى لكافة اللبنانيين والعرب والأجانب ونقطة جذب أساسية للمستثمرين والسيّاح. وخلصت الدراسة التي أجرتها مؤسسة Oxford البريطانية حول إعادة إعمار وسط بيروت إلى نتيجة مفادها أن هذا المشروع أوجد نمطاً معيشياً جديداً. وهنا يبرز تأكيد **الشماع** على أن "المنحى التطويري الاستثماري سيستمر بالتصاعد. إن ما نراه اليوم من أبنية وإنشاءات وحدائق وساحات عامة سيتضاعف خلال السنوات الثلاث المقبلة".

وكان مجموع مبيعات سوليدير من العقارات بلغ، منذ تأسيسها، نحو مليون متر مربّع من المساحات المبنية، ويبقى حالياً في محفظة الشركة نحو 3 ملايين متر مربّع من المساحات المبنية المعدّة للتطوير. وقد ارتكز **الشماع** إلى هذه المعادلة ليستخلص أن مستقبل الشركة المالي سيكون زاهراً، مضيفاً: "لقد وضعنا نُصب أعيننا تعزيز سعر سهم الشركة حيث أطلقت "سوليدير" في العام 2004 برنامجاً جديداً لبيع الأراضي مقابل أسهم بهدف تعزيز عمليات بيع العقارات وتسريع حركة التطوير وتحسين حركة التداول، والأهم من ذلك دفع سعر السهم إلى استعادة قيمته الحقيقية". ■


إنه مقعد
(صدّق عينيك)
وحده Club World يقدم لك أول سرير مسطح على درجة رجال الأعمال
الخطوط الجوية البريطانية
BRITISH AIRWAYS
إحجز على ba.com
oneworld

"قطر الإسلامي" يموّل برجين في الدوحة



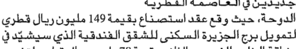


عبد اللطيف المير

برج الوسيل

برج الجزيرة

وقع مصرف قطر الإسلامي عقود استصناع لتمويل برجين جديدين في العاصمة القطرية الدوحة، حيث وقع عقد استصناع بقيمة 149 مليون ريال قطري لتمويل برج الجزيرة السكني للشقق الفندقية الذي سيشيّد في منطقة الخليج الغربي، والثاني بقيمة 78 مليون ريال قطري لتشييد برج الوسيل في منطقة الدوحة الحديثة.



وأكد مدير عام المصرف بالإنابة البروفيسور **عبد اللطيف المير** على أن مشروعات البرجين تعتبر إضافة جديدة ونوعية لإنجازات قطاع الاستثمار التي تتم بأسلوب عقود الاستصناع وتنفّذ عبر الدائرة العقارية للمصرف، مشيراً إلى أن المصرف يحتل موقع الريادة في تنفيذ المشروعات العقارية العملاقة التي أصبحت تشكل أهم الملامح الحضرية للدوحة.

ووصف **المير** توقيع عقود تنفيذ هذه المشروعات الكبيرة بأنها دليل جديد على ثقة المستثمرين وكبار عملاء المصرف في الخدمات التمويلية المميّزة التي يقدمها المصرف، مؤكداً أن ثقة المستثمرين يقابلها المصرف بالحرص على التميّز في نوعية خدماته، وعمله المستمر على الاضطلاع بدوره الرائد في خدمة الاقتصاد القطري، تنفيذاً لشعاره "شركاء في النهضة الوطنية".

البنوك الحكومية تتّجه لتعزيز "مصر أوروبا"

قرّرت بنوك القطاع العام المصرية الأربعة الإحتفاظ بهيكل مساهماتها في رأس مال بنك "مصر أوروبا" البالغ 100 مليون دولار وتعزيز وجود البنك في الفترة المقبلة عبر تنفيذ خطط لزيادة رأس ماله وتحسين خدماته.

ويستهدف هذا القرار تمكين "مصر أوروبا" – الذي تأسّس في سبعينات القرن الماضي – من ممارسة دور فعّال على صعيد العلاقات التجارية بين مصر ودول الاتحاد الأوروبي من جهة، ونقل خبرة بعض البنوك الأوروبية الكبرى إلى السوق المصرية من جهة ثانية.

على هذه الخلفية تمّ استبعاد طرح حصص البنوك العامة في رأس مال "مصر أوروبا" للبيع من خطة خصخصة المساهمات العامة للبنوك المشتركة وهي الخطة التي كان اعتمدها رئيس الوزراء المصري السابق **د. عاطف عبيد**، ويمضي تنفيذها قدماً عبر جدول زمني مدته ثلاث سنوات تنتهي في العام 2006.

وقال **عباس الجوهري** نائب رئيس بنك مصر الذي يمتلك حصة قدرها 52 في المئة من رأس مال "مصر أوروبا" أن خطط المساهمين الحالية تمضي في اتجاه تعزيز وجود البنك في السوق الأوروبية عبر التوسع في العمليات وتقديم خدمات التجزئة المصرفية بأحدث الأساليب المتّبعة في هذه السوق، الأمر الذي دفع مجلس إدارة البنك إلى إسناد المسؤولية لمدير عام جديد هو **مورجان شيفر**.

وتوقّع **الجوهري** أن يحقق بنك "مصر أوروبا" طفرة في أدائه خلال الفترة المقبلة مع بدء تنفيذ خطة تعتمد على تحديث آليات العمل.

"شل" تطمح لدور أكبر في الكويت

نظّمت شركة شل الكويت ندوة، هي الأولى في سياق خطة ترويج لمجموعة شل في المنطقة، حول شحن النفط، وفق المعايير الإقليمية والدولية.

ضمّ فريق ممثلي شل المدير العام لمعايير الشحن **كريس روزيل**، والمدير البحري لقطاع التموين والتجارة في دبي الكابتن **آشلي بول**، اللذين قدّما عروضاً على المشاركين في الندوة، التي حضرها ممثلو وزارتي الطاقة والنقل والمواصلات في الكويت، وأعضاء في مؤسسة الموانئ الكويتية وممثلون من شركات البترول المحلية، والهيئة العامة للبيئة، ومؤسسة الكويت للتقدّم العلمي واللجنة الخاصة بخطة الكويت لمكافحة التلوث البحري بالزيت في الحالات الطارئة.

وألقى رئيس مجلس إدارة شركة شل الكويت **د. كين تايلور** كلمة أكّد فيها على دور "شل الدولية" في دعم التطور المستمر في صناعة نقل البترول.



من اليسار: الكابتن سعد المعتوق، مدير عام شركة ناقلات النفط الكويتية، مع د.كين تايلور وكريس روزيل

وتطمح "شل"، التي تعود علاقتها بالكويت إلى 50 عاماً مضت، إلى لعب دور أكبر في مجال التنقيب، مع توجّه الكويت إلى إفساح المجال أمام شركات البترول الدولية للاستثمار في هذا القطاع.

مركز دبي للمعادن والسلع: تمويل مبتكر مرتبط بالذهب

من اليمين: د. محمد خلفان بن خرباش وسلطان بن سليم

أطلق مركز دبي للمعادن والسلع تمويلاً مبتكراً مرتبطاً بالذهب، هو الأول من نوعه في المنطقة في مجال حلول التمويل الإسلامي، وقُدر المبلغ المستهدف للتمويل بـ200 مليون دولار. وعين المركز بنك دبي الإسلامي لإدارة وترتيب التمويل وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية، ويساهم "ستاندرد بنك" بصفته مشاركاً في إدارة التمويل؛ كما تلعب "استثمار" دوراً في تطوير عملية التمويل.

ويعتزم المركز أن تمتد فترة التمويل من ثلاث إلى خمس سنوات. ومن المتوقع أن يقفل باب الاكتتاب في نهاية شهر نيسان / أبريل المقبل، كما ينتظر أن يدرج هذا التمويل في الأسواق المالية المناسبة في دبي أو الخارج.

وسوف يستخدم التمويل لتطوير وإنشاء بنية تحتية صناعية متخصصة يكون هدفها تقديم الدعم اللازم للأعمال المرتبطة بالمعادن والسلع في دبي والشرق الأوسط والأسواق الأخرى. ويشمل المشروع تطوير منطقة بمساحة 300 هكتار تقع في قلب منطقة المنشآت الحديثة في دبي وبناء ثلاثة أبراج، هي: برج الماس وبرج الذهب وبرج الفضة.

وقال وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة ورئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي د. **محمد خلفان بن خرباش**: "يعكس التمويل الثقة الكبيرة التي وضعها مركز دبي للمعادن والسلع في قدرة بنك دبي الإسلامي على بناء هياكل استثمارية مبتكرة بالتعاون مع البنوك الدولية مثل "ستاندرد بنك"".

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لمركز دبي للمعادن والسلع **سلطان بن سليم**: "سيكون لأعمال المركز نتائج إيجابية في تعزيز موقع دبي العالمي". واعتبر أن التدابير التي اتخذها مركز دبي للمعادن والسلع في إطلاق التمويل الجديد ستحدد الدور الرئيسي الذي سيلعبه المركز في سوق الذهب وفقاً للقوانين والإجراءات المتبعة في دبي".

الفوزان رئيساً لـ "بروتين" الكويتية

انتخبت شركة "بروتين" الكويتية **فوزان الفوزان** رئيساً لمجلس إدارتها، بعد أن استكملت إجراءات تحوّلها من شركة ذات مسؤولية محدودة إلى شركة مساهمة مقفلة.

وضم مجلس الإدارة، إلى **الفوزان**، الذي تسلّم أيضاً مسؤولية العضو المنتدب للشؤون المالية، كلاً من **زاهر الخطيب** نائباً لرئيس مجلس الإدارة وعضواً منتدباً للشؤون الإدارية، ونادية **الخطيب**.

يذكر أن شركة "بروتين" تأسست العام 1982 على يد كل من **فوزان الفوزان** والمرحوم **خليل الخطيب** كشركة في مجال استيراد وتوزيع المواد الغذائية.

مصنع "بايونير" - رأس الخيمة بكلفة 400 مليون درهم



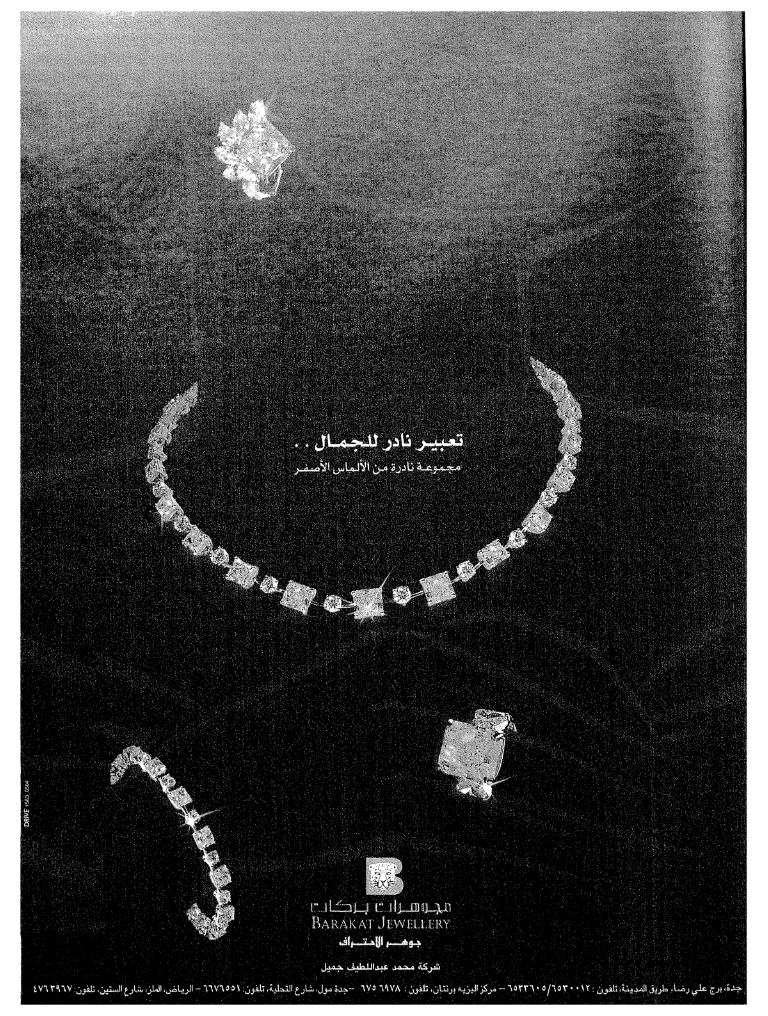
مسعد (اليمين) وبي راتنا ردي، ممثل شركة "بينا" يوقعان عقد إنشاء المصنع الجديد

أعلنت شركة "بايونير" لصناعة الإسمنت عن بدء الأعمال الإنشائية لمصنعها الجديد في منطقة الغيل في إمارة رأس الخيمة، بطاقة إنتاجية تبلغ مليون طن من الإسمنت سنوياً؛ وتمثل "بايونير" مشروع شراكة بين هيئة غاز رأس الخيمة وشركة "بينا" لصناعات الإسمنت المتحدة الهندية.

وقال د. **خاطر مسعد**، رئيس مجلس إدارة شركة "بايونير" لصناعة الإسمنت: "من المتوقع إرتفاع الطلب على مادة الإسمنت في الإمارات والخليج بمعدل يراوح بين 10 و15 في المئة سنوياً، ليصل إلى 23 مليون طن سنوياً على مدى الأعوام الخمسة المقبلة. وتعمل حالياً جميع مصانع الإسمنت المحلية بأقصى طاقاتها التشغيلية، في حين تقوم الدولة باستيراد الإسمنت بكميات كبيرة لتعويض النقص وتلبية احتياجات السوق".

وأضاف **مسعد**: "للاستفادة من هذه الفرص المتاحة، وبناء على توجيهات الشيخ **سعود بن صقر القاسمي**، ولي عهد ونائب حاكم إمارة رأس الخيمة، قامت إدارة هيئة غاز رأس الخيمة بتأسيس شركة "بايونير" لصناعات الإسمنت، وذلك بالشراكة مع شركة "بينا" لصناعات الإسمنت المتحدة التي تتخذ من مدينة حيدر آباد الهندية مقراً لها، وتمتلك سجلاً ناجحاً في إدارة مصانع الإسمنت منذ أكثر من عشرين عاماً. حيث قمنا بالاستفادة من خبرات المسؤولين في شركة "بينا" لإنشاء المصنع الجديد في منطقة الغيل في إمارة رأس الخيمة بتكلفة تبلغ نحو 400 مليون درهم، سيتم تمويلها من خلال استثمار مشترك للهيئات المؤسسة، والباقي عن طريق البنوك المحلية؛ حيث أنجزت شركة "بايونير" الصيغة النهائية لتمويل المشروع مع كل من: البنك العربي المحدود، بنك أتش أس بي سي الشرق الأوسط المحدود، البنك العربي المحدود وفرع بنك الدولة الهندية في البحرين".

وختم **مسعد**: "تعتزم شركة "بايونير" لصناعة الإسمنت استخدام أحدث الوسائل التكنولوجية لتأمين مستويات فعّالة من درجات الأمان المرتبطة بعمليات التشغيل، إضافة الى الحرص على مستويات عالية من الجودة، ومستويات منخفضة في معدلات إستهلاك الطاقة، كما حرصت الشركة على تزويد مصنعها بأحدث التقنيات التي تفي بالمتطلبات البيئية وذلك حسب المعايير المعتمدة دولياً".



تعبير نادر للجمال ..
مجموعة نادرة من الألماس الأصفر
مجوهرات بركات
BARAKAT JEWELLERY
جوهر الاحتراف
شركة محمد عبداللطيف جميل
جدة، برج علي رضا، طريق المدينة، تلفون : ٦٥٣٠٠١٢/٦٥٣٣٦٠٥ – مركز اليزيه برنتان، تلفون : ٦٧٥ ٦٩٧٨ –جدة مول، شارع التحلية، تلفون: ٦٦٧٦٥٥١ – الرياض، الملز، شارع الستين، تلفون: ٤٧٦٣٩٦٧
DRIVE 1563 0504

أرباح قياسية لشركة مشاريع الكويت



فيصل العيار

حققت مجموعة شركة مشاريع الكويت أرباحاً صافية قياسية في العام 2004 بلغت 25,2 مليون دينار كويتي (نحو 85,6 مليون دولار)، أي بزيادة نسبتها 39 في المئة مقارنة بالعام 2003 حيث بلغت الأرباح 18,2 مليون دينار كويتي (61,8 مليون دولار)؛ وارتفع سعر السهم إلى 25 فلساً كويتياً في مقابل 18 فلساً. وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح بمعدل 18 في المئة للسهم في مقابل 15 في المئة.

وشركة مشاريع الكويت التي تعدّ أكبر شركات القطاع الخاص الكويتي والأكثر تنوّعاً تملك محفظة تضمّ نحو 70 شركة تتركّز نشاطاتها الرئيسية في الخدمات المالية والإعلام والاتصالات وخدمات الإدارة والاستثمارات والعقار والصناعة وتتوزّع أعمالها بين الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقد ارتفعت موجودات الشركة بنسبة 18 في المئة لتصل إلى 808 ملايين دينار (نحو 2,7 مليار دولار) في حين ارتفع إجمالي الإيرادات بنسبة 20 في المئة ووصل إلى 72 مليون دينار كويتي (نحو 244 مليون دولار).

وهذه النتائج القياسية التي تتوّج 13 عاماً من الربحية المتواصلة بلا انقطاع تجاوزت الأرباح والتوزيعات النقدية المستهدفة التي حدّدها العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للمجموعة **فيصل العيار** الذي قال: "تمّ تحقيق هذه النتائج المالية القياسية بدفع من الأداء القوي للشركات الرئيسية في محفظة الشركة، والتي ازدادت مساهمتها في صافي الربح بنسبة 20 في المئة في العام 2004 مقارنة بالعام السابق".

والنتائج المالية القوية التي سجّلتها الشركات الرئيسية العاملة في محفظة مجموعة شركة المشاريع لعام 2004، والتي استند إليها الأداء البارز قد حقّقت بل وفاقت الأهداف المنشودة. فقد سجّل بنك الخليج المتحد أرباحاً قياسية بلغت 12,8 مليون دينار كويتي. (43,3 مليون دولار أميركي)، في حين سجّل صافي ربح شركة الخليج للتأمين نمواً بنسبة 5 في المئة ليصل إلى 5,8 ملايين دينار كويتي (20 مليون دولار أميركي). أما صافي ربح بنك برقان فارتفع بنسبة 45 في المئة ليبلغ 29,6 مليون دينار كويتي. (100 مليون دولار أميركي)، بينما ازداد صافي ربح الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة بنسبة 21 في المئة وارتفع إلى 40 مليون دينار كويتي (136 مليون دولار أميركي). وشركة مشاريع الكويت، التي لديها أصول تحت إدارتها او سيطرتها تزيد في مجموعها على 10 مليارات دولار أميركي وتوظّف ما يزيد على 10,000 شخص في مختلف أنشطتها المنتشرة في أنحاء شتّى من العالم، كما أن أسهمها هي الأكثر تداولاً في سوق الكويت للأوراق المالية.

"الدار للتمويل" الكويتية بدأت مرحلة الأرباح


عدنان المسلم

بعد الخسائر التي منيت بها منذ تأسيسها في العام 1998 سجّلت شركة "الدار للتمويل" أرباحاً صافية في العام 2004 بلغت نحو 3,3 ملايين دينار كويتي أي بزيادة نسبتها 157 في المئة مقارنة بالعام 2003. كما زادت الإيرادات بنسبة 218 في المئة لتصل إلى 7,5 ملايين دينار، كما ارتفع عائد السهم إلى 22,3 فلساً. كذلك ارتفع العائد على حقوق المساهمين إلى 21 في المئة في مقابل 10 في المئة. وجاءت بداية مسيرة الربحية منذ منتصف العام 2003 على أثر إقدام شركة دار الاستثمار "الأم" على تملّك 98,4 في المئة من أسهم "الدار للتمويل".

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ دار الاستثمار **عدنان المسلم** قال:

إنه ولتحفظنا في شركة دار الاستثمار باعتبارنا الشركة المالكة لشركة "الدار للتمويل" وحرصاً منا على تدعيم مركزها المالي وتحسين جودة أصولها قبل إدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية، قرّرنا تكوين مخصص استثمارات خارجية مشتراة قبل استحواذنا على غالبية أسهمها (98,4 في المئة) بحيث تُصبح معه قيمة الإرباح الصافية قرابة 3,356 ملايين دينار كويتي، وهي أرباح قياسية إذا ما أخذ في الاعتبار أن الأرباح التي حققتها "الدار للتمويل" خلال النصف الثاني من العام 2003 وبعد استحواذ الدار عليها بلغت 1,3 مليون دينار كويتي... مقابل ارتفاعها إلى قرابة 3,356 ملايين مع نهاية العام 2004. بيد أن هذا المخصص قابل لإعادته إلى بند الأرباح مستقبلاً. وأشار إلى أن "الدار للتمويل" قد تمكّنت من استعادة كامل رأس المال وهي مرشّحة للإدراج في سوق الكويت للأوراق المالية خلال النصف الأول من العام الحالي.

وقامت "الدار للتمويل" بإنشاء قطاع التمويل التجاري وإدارة محفظة تمويل تفوق 120 مليون دينار كويتي لصالح شركة دار الاستثمار، كما قامت بتأسيس شركة دار الثريا العقارية لتتخصص بجزء من النشاط العقاري التي تزاوله الشركة من تطوير وإدارة العقار، وأسست كذلك شركة وربه للاستثمار مع بعض المؤسسات المالية الفاعلة في السوق لتوسيع نطاق التعاون والتحالف مع الشركات الاستثمارية في السوق المحلية. أما في ما يتعلّق بالصناديق الاستثمارية فقد أنشأت الشركة صندوق الشويخ العقاري للإستثمار في قطاع العقار الصناعي الواعد، وكذلك صندوق المؤشر الأميركي المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

إدراج أسهم "هيومن سوفت" في بورصة الكويت

يستعد المركز الكويتي لإدراج شركة "هيومن سوفت" القابضة في سوق الكويت للأوراق المالية بوصفه مستشار الإدراج.

وقال مدير عام شركة المركز المالي **مناف الهاجري** إن التداول سيبدأ قبل نهاية النصف الأول من هذا العام.

وأشار **الهاجري** إلى أن المركز أنجز في تموز/ يوليو الماضي عملية بيع ناجحة لـ 12 مليون سهم من رأس مال شركة "هيومن سوفت" تشكل 40 في المئة من رأس المال موضحاً أنها شركة متخصصة بتقديم خدمات التنمية البشرية والمعلوماتية في المنطقة، وحقّقت نمواً مطرداً خلال السنوات الخمس الماضية بلغ 27 في المئة.

وكانت الشركة حازت على تصميم وإدارة النافذة التعليمية لحكومة دبي الإلكترونية وشركة "تجاري دوت كوم".

"غلوبل": نمو قياسي في حجم الأموال المدارة

مها الغنيم

ارتفع إجمالي الأصول المدارة من قبل بيت الاستثمار العالمي "غلوبل" من 25 مليون دينار كويتي (85 مليون دولار) في العام 1999 إلى أكثر من مليار دينار في نهاية العام 2004 (3,5 مليارات دولار)، وذلك نتيجة لزيادة الإكتتاب في الصناديق الاستثمارية.

أما الإيرادات فقد ارتفعت بوتيرة عالية، أي من 6,2 ملايين دينار كويتي (20,9 مليون دولار) في العام 2002 إلى 17,8 مليون دينار (60,1 مليون دولار) في العام 2003، أي بزيادة نسبتها 188,7 في المئة. ووصلت الإيرادات في نهاية العام 2004 إلى 29,2 مليون دينار (98,5 مليون دولار)، أكثر من 56 في المئة منها ناتج من الرسوم والعمولات.

كما شهدت أرباح غلوبل نمواً مستمراً خلال السنوات الماضية. ففي نهاية العام 2004، ارتفعت أرباح الشركة لتصل إلى 21,3 مليون دينار كويتي (71,9 مليون دولار أميركي)، مقارنة بـ 12,4 مليون دينار كويتي في العام (41,8 مليون دولار أميركي)، أي أنها شهدت ارتفاعاً بنسبة 72 في المئة. ويمكن إرجاع سبب هذا النمو الكبير في تلك الفترة إلى الزيادة في الإيرادات من خلال خدمات الاستثمارات البنكية والزيادة في حجم الأصول المدارة.

وحققت ربحية السهم نمواً خلال السنوات الخمس الماضية، وفي نهاية العام 2004، وصلت ربحية السهم إلى 104 فلس مقارنة بـ 61 فلساً في العام 2003. هذا وقد أوصت الشركة بتوزيعات نقدية قدرها 70 فلساً للسهم الواحد، وأسهم منحة بنسبة 10 في المئة وزيادة رأس المال بنسبة 20 في المئة بسعر 600 فلس للسهم (100 فلس قيمة اسمية و 500 فلس علاوة إصدار).

وتتبنى غلوبل سياسة توسّعية من خلال مشاركتها للعديد من الشركات المالية الرائدة في المنطقة. وتستمر غلوبل في عدد من الشركات المدرجة وغير المدرجة، حيث وصلت قيمة هذه الاستثمارات إلى 29,08 مليون دينار كويتي في نهاية العام 2003 وإلى 65,7 مليون دينار كويتي في نهاية العام 2004.

أما الزيادة الكبيرة في حجم الاستثمارات في العام 2004 فنتجت من الآتي:

– تملك 14 في المئة من رأس مال الشركة المتحدة للتمويل ومقرها سلطنة عمان.

– تملك 65 في المئة من رأس مال شركة شروق للخدمات الاستثمارية ومقرها سلطنة عمان.

– تملك 10 في المئة من رأس مال بنك مسقط الدولي ومقره مملكة البحرين.

– تملك 37 في المئة من رأس مال شركة التسهيلات التجارية الأردنية ومقرها المملكة الأردنية الهاشمية.

– تملك 5 في المئة من رأس مال بنك السلام ومقره السودان.

– تملك 10 في المئة من رأس مال البنك الإسلامي ومقره ماليزيا.

"الدار العقارية" تبني سوق أبوظبي المركزية

أحمد علي الصايغ

اختارت شركة الدار العقارية، التي تمّ تأسيسها مؤخراً في أبو ظبي، قائمة من خمس شركات عالمية رائدة في قطاع الهندسة المعمارية لتصميم سوق أبو ظبي المركزية.

وبدأت أعمال إعادة التطوير مباشرة، حيث تم إقفال منطقة التسوق التابعة للسوق المركزية الحالية بأكملها والواقعة بين شارعي حمدان وخليفة، لمباشرة عمليات الهدم بعد وضع أسوار الحماية حول الموقع. وستشكل السوق المركزية الجديدة معلماً بارزاً متكاملاً في قلب مدينة أبوظبي، والذي يضمّ مرافق تجارية وسكنية ومكاتب وفندقاً بتكلفة تتعدى الـ 1,3 مليار درهم.

والمشروع بارز لمدينة أبو ظبي ولشركة الدار العقارية أيضاً، وقد حازت عليه بتكليف خاص من حكومة أبو ظبي بهدف تطوير موقع مساحته 45 ألف متر مربّع.

وذكر رئيس مجلس إدارة الدار العقارية **أحمد علي الصايغ** أنه تمّ اختيار الشركات الخمس بناء على الخبرة التي تتمتع بها كونها رائدة في قطاعها وتتمتع بسجلّ حافل من الإنجازات التي حققتها وللشهرة التي تميزت بها في تصميم أشهر المشاريع العقارية التطويرية وفق أرقى المعايير العالمية". وقال **الصايغ**: "سنعلن قريباً عن الشركة المختارة لتنفيذ المشروع ولا شك أن عملية الاختيار النهائية ستكون صعبة جداً".

أعيان تطرح صندوق "عوائد العقاري"



أحمد عبداللطيف الدوسري

طرحت شركة أعيان للإجارة والاستثمار صندوق "عوائد العقاري"، الذي يهدف إلى تحقيق أرباح رأسمالية ونقدية عن طريق الاستثمار في عمليات المتاجرة وتأجير العقارات بمختلف أنواعها داخل وخارج دولة الكويت.

وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة أعيان للإجارة والاستثمار **أحمد عبد اللطيف الدوسري** إن فترة الاكتتاب تمتد نحو 50 يوماً والحد الأدنى للاشتراك هو ألف دينار كويتي والحد الأقصى 40 في المئة من إجمالي عدد الوحدات المصدرة، ورأس مال الصندوق متغير ويراوح بين 5 ملايين دينار كويتي كحد أدنى و20 مليوناً كحد أقصى. وأشار إلى أن أعيان حققت نتائج ممتازة خلال العام 2004.

وأشار مساعد المدير العام **أحمد العصيمي** إلى أن الصندوق يعد استثماراً جيداً صمم خصيصاً لتحقيق معدل دخل سنوي صافي متوقع أكثر من 8 في المئة، مع توزيع عوائد نقدية شهرية خلال فترة الاستثمار.

وقال مساعد مدير إدارة الأصول **مبارك الرفاعي** إن صندوق عوائد ليس موجهاً إلى كبار المستثمرين فقط، بل أيضاً سيشكل لصغار المستثمرين فرصة للاستثمار في السوق العقارية التي سجّلت نمواً مطرداً خلال السنوات الأخيرة.


ftc@ftc.com.lb

أول كابل لربط شبكتي الاتصالات بين مصر والأردن

خطت مصر والأردن الخطوة الأولى نحو إنشاء شبكة اتصالات موحدة بين البلدين من خلال إطلاق مشروع كابل للألياف الضوئية. واتّفق البلدان على تنفيذ الربط من خلال شبكة الكهرباء الموحّدة باستخدام حيز من شبكة الألياف الضوئية المصاحبة لشبكة الكهرباء. وسيمتد الكابل على نحو 39 كيلومتراً انطلاقاً من السويس وانتهاء بميناء العقبة، على أن يتمّ ربطه بالشبكات المحلية للبلدين. ومن المنتظر أن تساهم اتفاقية الربط في تخفيض تكلفة الاتصالات بين البلدين بعد الاستغناء عن استخدام الأقمار الصناعية كممر أساسي للاتصالات.

ويصف وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري **د. طارق كامل** اتفاقية الربط بين البلدين بأنها تضع لبنة جديدة للتعاون بين مصر والأردن. ويضيف: "إن الكابل الجديد سوف يتم تنفيذه بالتعاون بين قطاعي الاتصالات والكهرباء، حيث يسير الكابل في بعض مسارات الربط الكهربائي بين البلدين".

أما رئيس شركة الاتصالات الأردنية **د. شبيب عماري** فيقول: "إن الكابل سيساعد على تفعيل استخدامات التجارة الإلكترونية ودوائر الربط المباشر بين المؤسسات والشركات في البلدين، كذلك سيساهم في تبادل خدمات نقل المعلومات والإنترنت من خلال السعات الإضافية التي توفرها الوصلة". ويضيف **د. عماري**: "إن الكابل سيساهم في توسيع أعمال الشركة المصرية للاتصالات نحو كل من سورية والعراق وفلسطين وبلدان الخليج. وستستفيد شركة الاتصالات الأردنية من خلال التوجّه إلى أوروبا وأميركا عبر بوابة الاتصالات في الإسكندرية، وجنوباً نحو السودان وأفريقيا".



د. طارق كامل

د. شبيب عماري

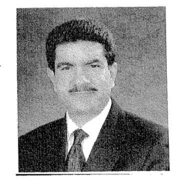
تتابع استثماراتها في لبنان مجموعة الحبتور تدرس مشاريع جزر سياحية

الحبتور للضيافة، وهي إحدى شركات مجموعة الحبتور في دبي في دولة الإمارات العربية المتحدة، تدرس إقامة مشاريع سياحية عملاقة في لبنان كجزر سياحية قبالة الشواطىء اللبنانية.

واستثمارات مجموعة الحبتور في لبنان تزيد على 400 مليون دولار أميركي متمثلة بفندق "متروبوليتان بالاس" بيروت الذي تمّ افتتاحه في خريف العام 2001 و"حبتور لاند" والذي يعتبر أول وأكبر مجمع ترفيهي متكامل في الشرق الأوسط والذي تمّ افتتاحه في أواخر العام 2004، وأخيراً "حبتور سيتي" التي تضم بالإضافة إلى فندق متروبوليتان بالاس بيروت: فندق حبتور غراند وقصر المؤتمرات وسبا وكذلك مركز تسوق البوليفارد، وسيتم افتتاح حبتور سيتي في ربيع العام 2005.

هذه المشاريع ستتم دراستها مع مجموعة مستثمرين إماراتيين وسعوديين وكويتيين وقطريين ومن ثم يتمّ بحثها مع الحكومة اللبنانية، وإن كان قد تمّ بحث هذه المشاريع بشكل مبدئي على هامش منتدى النجاحات الخليجية الرابع الذي أقيم في البحرين من 21 إلى 23 شباط/ فبراير 2004 والذي شاركت فيه مجموعة الحبتور.

هذه المشاريع السياحية الكبيرة إن دلّت على شيء فإنها تدل على ثقة المستثمر الخليجي بلبنان واستقراره وإمكاناته الكثيرة التي ستعود بالفائدة على المستثمرين.



حسن جمعة رئيساً لمجلس إدارة بتلكو

أصدر رئيس الوزراء البحريني **خليفة بن سلمان آل خليفة** قراراً قضى بتعيين **حسن جمعة** رئيساً لمجلس إدارة بتلكو خلفاً لـ **رشيد المعراج** الذي غادر الشركة في منتصف شهر كانون الثاني / يناير ليتولى مهام منصبه الجديد في مؤسسة نقد البحرين.

يذكر أنّ **جمعة** عمل ضمن مجلس إدارة "بتلكو" لأعوام عدة، ويمتلك خبرة ومعرفة واسعتين في قطاعي المال والاتصالات.



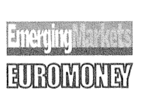
نمو قوي وأداء ثابت

(بملايين الدولارات)	١٩٩٩	٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤
صافي الربح	٨٨	١٠٨	١٣٠	١٥٦	٢٠٤	٣١١
العائد على حقوق المساهمين	٪١٠,٩	٪١٣	٪١٤,٩	٪١٦,٩	٪٢٠,٤	٪٢٦,٦
العائد على الموجودات	٪٠,٩	٪١,١	٪١,٣	٪١,٤	٪١,٦	٪٢,١
محفظة القروض	٣,٤٤٢	٣,٥٢٣	٣,٦٩٨	٤,٢٧١	٥,٣٧٩	٧,٦١٥
ودائع العملاء	٦,٥١٨	٦,٥٨٨	٦,٩٦٧	٧,٥١١	٨,٩٩٣	١٢,٣٥١
القيمة السوقية للأسهم	١,٦٤٦	١,٧٦٨	٢,٣٥٠	٢,٧٧٢	٣,٧٩٢	٨,٢٢٤





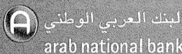
أفضل مدير استثماري
في المملكة العربية السعودية
للعامين الأخيرين



البنك الأكثر تطوراً في الشرق الأوسط
لعام ٢٠٠٤



أفضل بنك في المملكة العربية السعودية
لعام ٢٠٠٣-٢٠٠٤



حلول مالية لحياة أفضل

www.anb.com.sa

25 عاماً على إطلاق عملياتها "دوكاب" تحقق أرقام مبيعات قياسية

كشفت "دوكاب"، الشركة الرائدة في قطاع صناعة الكابلات الكهربائية، عن تحقيق أرقام مبيعات قياسية خلال العام 2004، بلغت 687 مليون درهم إماراتي. وتزامن الإعلان عن هذه النتائج مع احتفال الشركة بمرور 25 عاماً على إطلاق عملياتها التشغيلية.

واعتمدت "دوكاب" مؤخراً خططاً ستراتيجية طموحة تهدف إلى تعزيز نشاطها في أسواق جديدة، مثل إيران والهند والأردن وتنزانيا، من خلال تنفيذ مشاريع ضخمة وإبرام اتفاقيات جديدة لتوزيع منتجاتها. وكانت الشركة أطلقت مطلع العام الماضي، عمليات تشييد مصنعها الجديد على مساحة 18 ألف متر مربع في المنطقة الصناعية في أبو ظبي. ويُتوقع أن يساهم هذا المصنع في زيادة الطاقة الإنتاجية للشركة ودعم مكانتها في أسواق الكابلات في دولة الإمارات والخليج. وتعتزم "دوكاب" افتتاح المصنع الجديد خلال الأشهر الأولى من العام 2005.

وقال المدير التنفيذي لـ"دوكاب" **كولين باسكنز**: "تعتبر النتائج الاستثنائية خلال العام الماضي دليلاً على النجاح الكبير الذي حققته "دوكاب". ويأتي تسجيل هذا الأداء المميز في توقيت مثالي يتزامن مع الاحتفال بمرور 25 عاماً على بدء نشاط الشركة". واعتبر أن هذه النتائج ستساهم في دعم خطط التوسع الطموحة التي تعتمدها الشركة. كما ستساعد في الوصول إلى أهداف الشركة الستراتيجية المتمثلة بمضاعفة حجم أعمالها بمعدل ثلاث مرات بحلول العام 2010". وأوضح أن "دوكاب" سجّلت معدل نمو سنوي متوسط في مبيعاتها يقدر بنحو 15 في المئة منذ العام 1981، إضافة إلى زيادة إنتاجها من ألفي طن إلى 40 ألفاً في السنة، كما تضاعف حجم مواردها البشرية من 86 موظفاً إلى 500 حالياً".

وعن إنجازات "دوكاب" خلال العام الماضي، قال المدير العام للمبيعات والتسويق **فريد محمد أحمد**: "تلقّت "دوكاب" طلبات توريد قيمتها 719 مليون درهم إماراتي خلال العام الماضي بزيادة 45 في المئة عن العام 2003. وأشار إلى أن الكابلات المقاومة للنار التي قامت الشركة بتطويرها خصيصاً لمشروع مترو دلهي تعتبر أبرز منتجات الشركة خلال العام الماضي. وقال إن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تعتبر من أهم الأسواق التصديرية لغالبية منتجات "دوكاب"، على الرغم من أنها تصدّر منتجاتها أيضاً إلى العديد من الدول خارج هذه المنطقة".

الموارد للبصريات: عدسة لرجال الأعمال

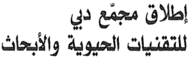



عيسى الدجاني

أعلن **عيسى الدجاني**، المدير العام لشركة "الموارد للبصريات" وكيلة شركة Zeiss الألمانية لإنتاج العدسات والمناظير الطبية، عن انضمام سوق لبنان إلى شبكة الأسواق التي تغطيها "الموارد للبصريات"، لتصبح بذلك الوكيل الحصري لشركة Zeiss في كامل منطقة الشرق الأوسط.

من جهة أخرى، طرحت "الموارد للبصريات" في أسواق المنطقة عدسة Zeiss المدمّجة الجديدة Clarlet Business الخاصة برجال الأعمال، التي تتميّز بأنها عدّة عدسات في عدسة واحدة، حيث يمكن استخدامها للنظر للمسافات القريبة والمتوسطة والبعيدة، بالإضافة إلى توفيرها للوضوح والراحة للعين خلال القراءة أو استخدام الكومبيوتر.

وقال **الدجاني**: "السمعة الطيبة التي حققتها "الموارد للبصريات" على مدى السنوات الماضية، والاهتمام بمتطلبات العملاء عموماً ورجال الأعمال خصوصاً، دفعت بشركة Zeiss إلى ضمّ لبنان إلى شبكة أسواقنا، علماً أن الشركة الألمانية تعتبر الرائدة عالمياً في مجال تقنية وصناعة العدسات والمناظير الطبية المتطوّرة".



إطلاق مجمّع دبي للتقنيات الحيوية والأبحاث

أطلق ولي عهد دبي الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** مجمع دبي للتقنيات الحيوية والأبحاث الهادف إلى إقامة منطقة حرة خاصة بالتقنيات الحيوية، بحضور مدير عام منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام **أحمد بن بيات**، ومدير المجمّع **عبد القادر الخياط**.

وقال الشيخ **محمد** إن المجمع سيساهم في الانتقال إلى عصر المعرفة وتعزيز النمو الاقتصادي في الإمارات العربية المتحدة وخلق البيئة الملائمة لاستقطاب العلماء ومراكز الأبحاث والمختبرات، مشيراً إلى أن المرحلة الأولى من المشروع ستُنجز مع مطلع العام 2006.

من جهته، اعتبر مدير عام منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام **أحمد بن بيات** أن المشروع يهدف إلى زيادة معدلات نمو الصناعات القائمة على التقنية الحيوية، إلى جانب تشجيع مجالات البحث العلمي وتحفيز الإنتاج في صناعات التقنية البيولوجية.

وأكّد مدير المجمع **عبد القادر الخياط** أن ستراتيجية المشروع ترتكز على استقطاب مؤسسات وشركات التكنولوجيا الحيوية وإقامة مؤسسة الأبحاث والابتكار التي تموّلها الحكومة وتختص بمجالات محددة.

سيخصص المشروع أراضي للشركات الراغبة في إقامة منشآتها الخاصة مع حقّ التملك بنسبة 100 في المئة والإعفاء الضريبي الكامل لمدة 50 عاماً، إضافة إلى حرية حركة رؤوس الأموال والتصرف في الأرباح، إلى جانب توافر نافذة موحدة للخدمات الحكومية مع ضمان أعلى معدلات السرعة والكفاءة في إنهاء كافة التراخيص وتأشيرات السفر والإقامة.

الملتقى الثالث
للجمعية السعودية للإدارة

يناقش الملتقى الثالث الذي تنظمه الجمعية السعودية للإدارة في جدّه يومي 29 و30 آذار / مارس الحالي عدداً من القضايا ذات العلاقة بمستقبل الاستثمار في المملكة العربية السعودية؛ ومنها آثار التحوّل لخصخصة القطاع الحكومي وتحرير التجارة وأثر العولمة على الاستثمار والمناخ الجديد في بيئة الأعمال والأسواق، إضافة إلى مناقشة موضوعات تتعلّق بالتجارة الإلكترونية.

وقال رئيس مجلس إدارة الجمعية د. **عبد الله بن جلوي الشدادي**: "إنّ موضوع الخصخصة سيحظى بأهمية خاصة وستتم مناقشته بصورة أكثر شمولية كون الخصخصة ليست هدفاً للمملكة في حدّ ذاتها، بل هي جزء من ستراتيجية اقتصادية متكاملة تسعى إلى تطوير الهيكل الاقتصادي وإعادة توزيع المسؤوليات بين القطاعين الحكومي والخاص بما يحقق أفضل استخدام للموارد المتاحة عبر التجديد في أسلوب إدارة المنشآت استناداً لخبرة القطاع الخاص في هذا المجال".

وفي ما يتعلق بتحرير التجارة وأثر العولمة على مناخ الاستثمار أوضح أن الملتقى سيبحث تلك القضايا من خلال البعدين التجاري والاستثماري وتأثير ذلك على بيئة الاستثمار وما تتطلبه من تفعيل عوامل إدارة التغيير. وأشاد بالتطورات التي طرأت على مناخ الاستثمار الأجنبي في المملكة حيث سيؤهلها ذلك للحصول على حصة جيدة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة، نظراً للتسهيلات المميزة والإعفاءات الضريبية والتيسيرات التي تمنحها للمستثمرين.

وأشار **الشدادي** إلى أن موضوع التجارة الإلكترونية سيتمّ بحثه باستفاضة حيث تُعد السعودية سوقاً واسعة وواعدة في هذا المجال الذي لم يلق اهتماماً بارزاً بعد من قبل المهتمين بالبحث، في وقت يشهد هذا القطاع نموّاً سريعاً.

المؤتمر العالمي للنقل
يعقد في دبي العام المقبل

يقيم الاتحاد الدولي للنقل الطرقي (IRU) مؤتمره العالمي الـ30 في دبي بين 14 و16 آذار / مارس من العام 2006، وهو سينعقد تحت عنوان "النقل البّري: الرابطة الأساسية في التطوير"، ويعالج دور قطاع المواصلات في التنمية الاجتماعية، والاقتصادية، إضافة إلى حماية البيئة. أعلن ذلك رئيس الاتحاد الدولي للنقل الطرقي **بول لايريمانز** في جنيف، وقال: "المؤتمر سينظم بالتعاون مع النادي الدّولي للسيارات والسياحة في دولة الإمارات العربية المتحدة".

وزير المواصلات في دولة الإمارات **سلطان بن سعيد المنصوري** قال: "إنّ انعقاد هذا المؤتمر العالمي في دبي يشكل فرصة مثالية لإبراز الدور الحيوي للنقل البري وأهميته الواعدة في هذه المنطقة المهمة، وسيساهم في مواكبة التطور والتقدم العالمي في صناعة النقل البري". وسيتخذ المؤتمر من مركز دبي التجاري العالمي مقراً له خلال الحدث.



الشيخ خليفة بن سلمان يسلّم د. ناصر محمد معرفي الجائزة



... وإلى الشيخ عبد الملك بن عبدالله الخليلي

الاقتصاد والأعمال تفوز بجائزة المؤسسات الداعمة للنجاح

رئيس وزراء البحرين يسلّم 6 فائزين جوائز النجاحات الخليجية

سلّم رئيس الوزراء في مملكة البحرين الشيخ **خليفة بن سلمان** جوائز شركة النجاحات الخليجية للاستشارات والتي استحقها هذا العام 6 شركات خليجية، بالإضافة إلى جائزة دعم النجاحات التي استحقها 4 فائزين بينهم مجلة الاقتصاد والأعمال.

وجاء التكريم على هامش انعقاد منتدى النجاحات الخليجية التي نظّمته الشركة في البحرين بالتعاون مع شركة مرفأ البحرين المالي القابضة التي يرأس مجلس إدارتها **عصام الجناحي**.

وقد تولّى رئيس الوزراء شخصياً تسليم الجوائز إلى كل من:

– مؤسسة قطر للإتصالات "كيوتيل"، وتسلّمها الرئيس التنفيذي **د. ناصر محمد معرفي**.

– بنك مسقط، وتسلّمها رئيس مجلس الإدارة الشيخ **عبد الملك بن عبد الله الخليلي**.

– شركة المراعي المحدودة، وتسلّمها الأمير **سلطان بن محمد بن سعود الكبير**، رئيس مجلس الإدارة.

– شركة ألمنيوم البحرين "ألبا"، وتسلّمها الرئيس التنفيذي **بروس هول**.

– مجموعة الحبتور، وتسلّمها الرئيس التنفيذي **خلف الحبتور**.

– بيت الاستثمار العالمي "غلوبال"، وتسلّمتها السيدة **مها الغنيم**، نائب رئيس مجلس الإدارة.

والملاحظ أنّ الجوائز الست توزّعت على البلدان الخليجية الست وشملت شركات تعمل في مجالات الاتصالات والصناعة والمصارف والسياحة والاستثمار.



...وإلى الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير



... وإلى بروس هول



... وإلى خلف الحبتور

... وإلى مها الغنيم

داعمو النجاح

أمّا الجوائز المقدمة للمؤسسات الداعمة للنجاح فتوزّعت كالآتي:

– شركة مرفأ البحرين المالي "القابضة"، تسلّمها رئيس مجلس الإدارة **عصام الجناحي**.

– مجلة **الاقتصاد والأعمال**، وتسلّمها رئيس التحرير مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**.

– شركة الاستثمارات الوطنية، وتسلّمها نائب الرئيس **حمد العميدي**.

– لجنة التحكيم لجائزة النجاحات الخليجية وتسلّمها **ناصر الصانع**.



جائزة المؤسسات الداعمة للنجاح إلى عصام الجناحي



... وإلى رؤوف أبوزكي



... وإلى حمد العميدي



... وإلى ناصر الصانع



المصالحة الأميركية - الأوروبية بين التقارب والتجاذب

د. شفيق المصري

حفلت الولاية الأولى للرئيس الأميركي، ولاسيما بعد 9/11، بحملات قاسية من الانتقادات حول السياسة الخارجية الأميركية. ولعلّ أكثر هذه الحملات أثراً كانت تتمحور حول العلاقة الأميركية – الأوروبية. ولذلك كان الرئيس **بوش** مصمماً، في بدء ولايته الثانية أن يحسّن هذه العلاقات، أو كما ذكرت إحدى الصحف الأميركية، أن يذيب الجليد الذي راكمته سياسة ما بعد 9/11. وكان لا بدّ أن تنعكس هذه السياسة في الشرق الأوسط، ذلك لأن الشرق الأوسط يشكّل الإختبار الأصدق للتوجه الأميركي نحو أوروبا. والواقع أن الملفات الشرق أوسطية الخمسة تشغل المقام الأوّل لدى الأميركيين والأوروبيين معاً. وهذه الملفّات تتوزّع على: الشرق الأوسط الكبير، وإيران النووية، والمسألة العراقية، والصراع الفلسطيني – الإسرائيلي، والوضع السوري – اللبناني في إطار القرار 1559.

ويبدو أن الشراكة الأميركية – الأوروبية متمثلة – في المبدأ على الأقل – في كل من هذه الملفات الخمسة من دون أي استثناء.

إلا أن المرحلة السابقة للمصالحة الأميركية التي سعى إليها الرئيس الأميركي مع أوروبا، اعتباراً من 2005/2/21، شهدت أجواء غلب فيها التشنّج على التعاون والتجاذب على التقارب.

وكانت أسباب هذا التباعد الأميركي – الأوروبي متنوّعة ومتعددة بقدر تعدد الملفات ذاتها، وتعدد المصالح إزاءها.

وليس من الصدفة، إذاً، أن يتمحور خطاب الرئيس **بوش** في بروكسل في 2005/2/21 حول هذه الشؤون الشرق أوسطية.

وعلى الرغم من مظاهر التقارب الأميركي – الأوروبي الظاهر فإن عوامل التجاذب لا تزال موجودة وإن في إطار ضيق وغير خطير.

التقرّب من أوروبا ■

تتعمد الإدارة الأميركية، في إطار علاقتها مع أوروبا، إلى تحييد الأمور والملفّات التي كانت ولا تزال تشكّل خلافاً بين الجانبين والتركيز على القضايا الأخرى التي تقرّب بينهما. والإدارة بحاجة ماسة اليوم إلى اكتساب الدعم الأوروبي بالذات من أجل مخاطبة الأميركيين أنفسهم وتعزيز اللحمة في المجتمع الأميركي السياسي. فالولايات المتحدة، في رأي المراقبين، استطاعت أن تفرض نفوذها العسكري والاقتصادي العالميين ولكنها حوصرت سياسياً بما يشبه العزلة الدولية. وهي اليوم تسعى إلى فك هذا الحصار من خلال الانفتاح على أوروبا والتنسيق مع دولها والتعاون من أجل تسيير قضاياها الخارجية المعلقة. ولعلّ الحرب على العراق كانت ولا تزال التجربة المحرجة في هذا الصدد.

ويبدو أن الظروف الراهنة تساعد الرئيس الأميركي في هذا الاتجاه. ولهذا كان معظم المراقبين يشير إلى العام 2005 للانطلاق بالسياسة الأميركية المنفتحة على الإعتبارات الأوروبية. والفرصة التي تمنح، عادة، لأي رئيس أميركي تقررها السنة الأولى من رئاسته قبل أن يصبح عرضة للمحاسبة الداخلية والخارجية معاً. ولهذا فإن تصميم الرئيس الأميركي على تفعيل هذه الزيارة الأولى التي يقوم بها في ولايته الثانية إلى أوروبا تحمل كثيراً من الوعود: من أجل رأب الصدع مع فرنسا من جهة وألمانيا من جهة ثانية ومن أجل توثيق العلاقة مع الاتحاد الأوروبي ذاته (25 دولة) من جهة ثالثة ومن أجل ضبط الإيقاع الأميركي – الروسي في لقائه مع الرئيس بوتين من جهة رابعة.

وثمة عناصر مساندة استخدمها الرئيس الأميركي لإنجاح زيارته ومنها:

– نجاحه البارز في الانتخابات الرئاسية واحتواء ما كان منافسه (كيري) يطالب به من ضرورة تحسين العلاقات مع أوروبا وتحسين التصرف حيالها.

– اقتناعه وإقراره علناً بأن الولايات المتحدة غير قادرة – وحدها – على إنجاز مهامها الخارجية المتعلقة بالحرب على الإرهاب من جهة وبنشر الحرية والديموقراطية من جهة ثانية. وهو يؤكد على أن الاتحاد الأوروبي – بكافة دوله – يحمل الشعارات ذاتها ويسعى لتحقيقها.

– انتخابات العراق التي جاءت بمثابة خشبة الخلاص السياسي للرئيس الأميركي بعد إسقاط الذرائع الأخرى وكشف زيفها. ولعلّ هذه الانتخابات اليوم تخفف من حدة الاعتراض الأوروبي على الحرب ضد العراق، وتجعل الدول الأوروبية أقل تحفظاً في هذا المجال.

– استعداد الرئيس الأميركي – كما صرّح بعض المسؤولين في إدارته – إلى اعتماد الديبلوماسية خلال هذه الولاية أكثر من اعتماد القوة، في معالجة هذه الملفات ولاسيما الملفات الشرق أوسطية التي مرّ ذكرها.

– استعداده أيضاً – كما ألمح شخصياً في زيارته الأوروبية – إلى إشراك أوسع نطاقاً وأكثر تقريراً في مقاربة ومعالجة هذه الملفات مع أن هذا الوعد لم ينتقل من نطاق الوعد إلى إطار التعهد. ولا يزال الموقف الأوروبي حياله متردداً ولكنه ليس سلبياً. ولعلّ الممثل الأعلى لسياسة الاتحاد الأوروبي الخارجية **خافيير سولانا** عبّر عن ذلك التردد عندما دعا (رويترز في 2/21/ 2005) الولايات المتحدة إلى إبداء المزيد من الوضوح في دعمها للعمل الديبلوماسي الذي التزم به الأوروبيون لحل بعض الأزمات وأخصها الملف النووي الإيراني.

التجاذب مع أوروبا ■

والذي يلاحظ بالتالي أن المصالحة الأميركية – الأوروبية

أسفرت عن تقارب في بعض المجالات واستطاعت أن تذيب الكثير من الجليد الذي راكمته الحرب على العراق ولكنها لا تزال محاطة ببعض معالم التجاذب أيضاً بين الطرفين.

أ – فمن وجوه التقارب التي تحققت تمثلت في تغيّر المناخات ذاتها. وهذا شأن أساسي ومعروف في ديبلوماسية القمم مع أنه غير كافٍ على الإطلاق. وقد كان للتصريحات الأميركية التي سبقت زيارة الرئيس الأميركي ورافقتها، دور إيجابي سواء من خلال وزيرة الخارجية الأميركية أو وزير الدفاع (رامسفيلد "العجوز" كما أطلق على نفسه لكي يخفف وقع ما سبق له أن وصف به أوروبا "العجوز" في الفترة التي رافقت الحرب على العراق). كذلك تعمّد الرئيس الأميركي الإشارة إلى أن القيم السياسية التي تنادي بها الولايات المتحدة إنما اعتمدتها واستقتها من الأصالة الأوروبية ذاتها وفي كل ما يتعلق بالحرية والديموقراطية وحقوق الإنسان وما شاكل. والمعروف أن هذه الإشارة الأميركية في خطاب الرئيس الأميركي في بروكسل جاءت بمثابة التصويب الذي سبق له – في خطاب تنصيبه – أن حصر هذه القيم السياسية "بالآباء والأجداد الأميركيين" وحدهم. والمعروف أيضاً أن مثل هذا الاعتراف – التصويب يرضي الجانب الأوروبي بكافة دوله.

ب – ومن وجوه التقارب الديبلوماسي أيضاً إقرار الرئيس الأميركي، بعد تأكيد مساعديه، على اعتماد الحلول والمقتربات الديبلوماسية والإقلاع عن لغة القوة والحرب والضربات العسكرية وإملاء الإرادة الأميركية تعسفاً على الدول والشعوب. فالاتحاد الأوروبي يسلك هذا النهج ويطالب الإدارة الأميركية بسلوكه من أجل إحلال القيم الديموقراطية على نطاق عالمي. ويبدو أن الإدارة الأميركية ذاتها قد تحققت من هذا الأمر بعد أن أدركت أن مجتمعها ليس أكثر أمناً اليوم على الرغم من كل ممارسات القوة أو الاستعلاء المفروض.

ويبدو أن الجانب الأوروبي قد لاحظ هذا الاستعداد الأميركي الجديد مع أنه لا يزال متحفظاً حياله لأنه يخشى إصرار الطاقم الأميركي المحافظ الذي يحيط بإدارة الرئيس على العودة للأسلوب ذاته. ويخشى أيضاً الاعتبارات التي قد تعتمدها جهات أخرى أميركية سواء في البنتاغون أو عبر ممثلي الشركات الكبرى أو غيرها.

الواضح والملتبس ■

وفي عودة إلى الملفات الشرق أوسطية ذاتها فإن التقارب الأميركي – الأوروبي بدا واضحاً في بعضها مع أنه لا يزال ملتبساً في البعض الآخر:

أ – فبالنسبة للشرق الأوسط الكبير: وهي الصيغة الأميركية أصلاً والتي حظيت بموافقة مجموعة الدول الثماني وأصبحت شبه دولية بعد ذلك، باتت اليوم أكثر قبولاً بعد إقرار الرئيس الأميركي أنها غير مفروضة على دول المنطقة وشعوبها، وربما بعد إقراره أيضاً بشراكة الجانب الأوروبي في الإفادة من مكاسبها مقابل التعهد في اعتمادها. ولكن لهذه الصيغة الشرق أوسطية مناح كثيرة ومتشعبة بحيث يتداخل فيها الاقتصاد مع السياسة والإنماء مع الاستثمار والحوافز السياسية مع المشاريع الاقتصادية... إلخ. وعلى هذا الأساس فإن التقارب الذي يُلاحظ الآن يتضمن الكثير من وجوه التجاذب أيضاً. وإذا كان الجانب الأوروبي قد وافق في المبدأ على هذه الصيغة فإن احتمالات التجاذب قائمة في التفاصيل.

ب – وبالنسبة للوضع اللبناني – السوري، فقد لوحظ أن الجانبين الأميركي والأوروبي أكّدا، بوضوح، ضرورة تطبيق القرار 1559 وتأكيد استقلال لبنان وسيادة شعبه فوق إقليمه. إلا أن التجاذب الذي لم يعلن عنه ولكنه موجود أصلاً يتمثل في المطالب الأميركية الأخرى من سورية سواء بالنسبة للملف العراقي أو الفلسطيني. وهذه المطالب لا تشكل القدر ذاته من الاهتمام الأوروبي. والمهم أن ينعكس هذا التقارب أيضاً، سواء بالنسبة لهذا الملف أو ذاك، بشكل إيجابي على تفعيل المنظمة الدولية أي الأمم المتحدة واعتماد قراراتها واللجوء إلى وسائلها وآلياتها بشكل كامل.

ج – أما بالنسبة للملف الفلسطيني فقد أكدّ الرئيس الأميركي على رؤيته واستعداده لتحقيق دولتين في فلسطين وطالب (من دون أي تدبير جدي) إسرائيل بتسهيل هذه الرؤية ووقف الاستيطان وما إلى ذلك في مقابل شروط أخرى على الفلسطينيين أنفسهم وكذلك على الدول العربية للوصول إلى علاقات طبيعية مع إسرائيل. ومع أن الجانب الأوروبي لم يعلن أي موقف معارض بإزاء ذلك فإنه متشبّث باعتماد خريطة الطريق ومطالب بدور فاعل فيها.

الملف الإيراني ■

وفي مقابل هذه الوجوه من التقارب في المصالحة الأميركية – الأوروبية لا يمكن استبعاد وجوه التجاذب القائمة ومنها على سبيل المثال لا الحصر:

أ – التزام الشرعية الدولية وأحكامها التي لا تنحصر بالإطار السياسي وحده وإنما تتعداه إلى أطر أخرى. فالاتحاد الأوروبي يطالب الإدارة الأميركية بالتزام الاتفاقات الدولية – الشارعة ومنها اتفاق كيوتو المتعلق بالبيئة، واتفاق روما المتعلق بالمحكمة الجنائية الدولية، واتفاق الحظر الشامل للتجارب النووية وغيرها من الاتفاقات الأخرى المهمة. ويعتقد الاتحاد الأوروبي أن هذه الضوابط الناظمة للمجتمع الدولي وربما للكوكب الذي يعيش عليه البشر... هي التي تضمن الاستقرار والازدهار العالميين، وهي التي تعكس مدى التعاون البشري العام. ويبدو أن الرئيس الأميركي بقي غامضاً بالنسبة لكل هذه الأمور.

ب – التزام الديبلوماسية فعلاً في معالجة الملفات الأخرى ولاسيما الملف الإيراني. هذه الديبلوماسية التي نجح بها لغاية اللحظة الثلاثي الأوروبي (فرنسا – بريطانيا – ألمانيا) في مقابل الإصرار الأميركي السابق على اعتماد القوة في حل هذا الملف. ولا يزال التجاذب قائماً لهذه الجهة لأن الجانب الأوروبي لا يزال متخوفاً من إقدام الإدارة الأميركية أو من إعطاء إسرائيل ضوءاً أخضر لضرب إيران مثلاً. هذا التجاذب القائم ينتظر في الواقع موقفاً أوروبياً أكثر حسماً وفاعلية.

ج – ويقتنع الجانب الأوروبي أيضاً أن مسألة العراق لم تنتهِ بعد. وهذه المسألة لا تزال تشكل مانعاً لدى الأوروبيين في المشاركة الفاعلة في العراق (بعد إحجام فرنسي وألماني كبيرين في هذا الصدد). وإذا كانت الزيارة الأميركية قد نجحت في موافقة الحلف الأطلسي على تدريب الجنود والشرطة العراقية، فإن هذا الأمر لا يرفع التحفظ الأوروبي عن الأمور الأخرى في هذا الملف.

ولكن الملاحظ هنا أن التجاذب الأوروبي – الأميركي القائم يتضمن تجاذباً أوروبياً – أوروبياً أيضاً تدفع إليه المصالح الاقتصادية بالذات. فهل يُصار إلى تقارب اقتصادي أوروبي – أميركي في العراق بعد الإنتخابات؟ ■

منتـدى إسطنبـول: دافـوس إسـلامي؟!

بقلم:د. علي سليمان*

عُقد في منتجع "دافوس" في سويسرا أواخر شهر كانون الثاني/يناير الماضي مؤتمر رجال الأعمال السنوي الذي أصبح مقصداً لرجال الأعمال ورجال الدولة في العالم أجمع، يتداولون فيه عن أحوال الاقتصاد العالمي ويتشاورون بخصوص حل مشاكل التجارة والاستثمار في العالم. وقلّما نجد رجل سياسة يهدف لفتح أسواق بلاده أمام الاستثمارات الأجنبية يتأخّر عن الذهاب إلى هذا المنتدى، ولا رجل أعمال له تعاملات أو طموح للعمل في السوق الدولية غير مستعد لتحمّل مشقة السفر والتكلفة لحضور هذه المناسبة المهمة.

لقد نمت منتديات رجال الأعمال في العالم تعبيراً عن الشراكة الجديدة في صنع القرار السياسي والاجتماعي بين الحكومة والمجتمع المدني، واعترافاً بأن الحكومة لم تعد قادرة على تحقيق أهداف التشغيل والنمو وحدها، وانتهى كذلك عصر دولة الرفاهية التي تُعنى بمواطنيها من المهد إلى اللحد وحلّت محلها الدولة التي تتوزّع فيها قوى القرار السياسي والاقتصادي على القوى الاقتصادية والاجتماعية المختلفة.

وكمحاولة لإنشاء منتدى مشابه يضمّ الدول الإسلامية، عُقد في إسطنبول في نوفمبر الماضي الاجتماع الأول لمنتدى رجال الأعمال من الدول الإسلامية، ولقد عُقد هذا الاجتماع برعاية من البنك الإسلامي للتنمية، واتحاد الغرف التجارية التركي مع أمانة تنسيق التعاون الاقتصادي بين دول منظّمة المؤتمر الإسلامي (كومسيك) وحظي هذا الاجتماع باهتمام رئيس الوزراء التركي، **رجب طيب أردوغان**، ومجموعة من وزراء الاقتصاد والتجارة الدولية من الدول الإسلامية.

ولقد ألقى **أردوغان** خطاباً نهضوياً تساءل فيه لماذا لا تنمو التجارة والتعاون بين الدول الإسلامية ويتساءل عن أسباب عدم احتلال المسلمين لدورهم في الاقتصاد العالمي فهم يشكّلون 20 في المئة من سكان العالم ولديهم من الموارد الأولية ما يسيل له لعاب الاقتصادات الصناعية، مع ذلك فنصيبهم من التجارة العالمية لا يزيد على 3 %، ونصيبهم من تدفّقات الاستثمار المباشر لا يزيد على 5 %، أما التجارة بين بلادهم فلا تزيد على 12 في المئة من تجارتهم الخارجية.

ولم يكن رئيس الوزراء التركي وحده في إثارة الأسئلة عن عِلّة تأخر التجارة بين الدول الإسلامية وعدم تحقيق التكامل المطلوب بين اقتصاداتها على الرغم من احتياجاتها للتعاون ونشأة العديد من مؤسسات التعاون الاقتصادي بينها. ولعلّ أول صور هذا التعاون كان البنك الإسلامي للتنمية الذي نشأ في غمرة فرحة العرب والمسلمين بالقوة الاقتصادية الجديدة المتمثّلة في قدرتهم على التأثير في أسعار البترول بعد حرب أكتوبر المجيدة والتي مكنتهم من رفع أسعار البترول إلى أربعة مرات المستوى الذي كان سائداً قبل الحرب. ولقد أنشأ العرب أيضاً في منتصف السبعينات مجموعة من المؤسسات الاقتصادية منها صندوق النقد العربي، والصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي وكذلك المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا، وتعاونوا في إنشاء صندوق الأوبك للتنمية مع باقي الدول غير العربية أعضاء منظّمة الأوبك.

وعلى رغم اهتمام كل هذه الصناديق بتحقيق التنمية الاقتصادية في الدول العربية والإسلامية، إلّا أنها لم تهتم بتنمية التجارة إلّا مؤخراً ولقد أنشأ البنك الإسلامي للتنمية برنامجاً لتمويل التجارة البينية يعطي تمويلاً ميسّراً. وساعد هذا البرنامج في زيادة التجارة في بعض المواد الأساسية التي ينتجها المسلمون مثل: النفط، زيت النخيل، الحبوب، وأيضاً بعض السلع الصناعية مثل البتروكيميائيات (من السعودية والجزائر ومصر)، الغزل والمنسوجات (من باكستان وتركيا)، الحديد (من السعودية)، وبعض السلع الهندسية (مثل السيارات والأوتوبيسات من ماليزيا، تركيا وإيران).

وفي الاجتماع الأخير لمجلس محافظي البنك الإسلامي للتنمية في طهران، عرضت دولة الإمارات العربية المتحدة استضافة منظّمة جديدة تهتم بتمويل التجارة بين الدول الإسلامية، ويمثّل إنشاء هذه المنظّمة الجديدة خطوة عملاقة في سبيل تنمية التجارة.

كذلك عملت الدول الإسلامية من خلال مشاركتها النشطة في مجموعة الـ 77، وكذلك مجموعة الـ 15 في الدعوة إلى تخفيف عوائق التجارة بين الدول النامية، وتحسين شروط توفّر التمويل الدولي لهذه الأنشطة، كذلك العمل على تحسين المواصلات وربط الدول النامية بشبكات الطرق والنقل البري والبحري والجوي.

ومع أهمّية كل هذه الجهود الرسمية، فإنّ محاولات تنمية التجارة كان ينقصها العنصر الأساسي في دفع التجارة وإقامة التعاون الاقتصادي ألّا وهو التّجار أنفسهم، أو رجال الأعمال. ذلك أن الرغبة الصادقة موجودة لدى هؤلاء، وهم يجدون مصلحتهم في تنمية التجارة فلماذا إذاً لا يشاركون؟ ولقد زاد من أهمية مشاركة رجال الأعمال أنهم لا تنقصهم العزيمة أو الرغبة في ترويج التجارة إذا ما وجدوا في ذلك مصلحتهم. ومن المثير للاهتمام أن رجال الأعمال العرب والمسلمين لم يعودوا يكتفون بالأسواق الداخلية المحمية بأسوار جمركية عالية ذلك أنهم يعرفون أن العالم متوجّه إلى فتح الأسواق، وأن السبيل الوحيد لبقائهم هو الاحتفاظ بميزتهم النسبية التي تضمن في الواقع إنتاجاً ذا جودة عالية وتكلفة منخفضة.

وفي العالم الإسلامي وجدنا أمثلة عدة مشجّعة لهذا التوجّه نحو العالمية ونحو تحقيق التعاون بين دول الجنوب. وبدأنا نسمع عن نجاح شركات الاتصالات الوطنية في الانتقال من المحلية إلى الإقليمية بأخذ خطوات مهمة في خدمة الهاتف المحمول في الجزائر والسعودية وتونس والأردن وحتى باكستان، كذلك جهود بعض الشركات الصناعية مثل "سابك" و"صافولا" السعودية و"النساجون الشرقيون" المصرية لفتح أسواق عالمية بل إنشاء وحدات إنتاجية في أفريقيا وأوروبا وأميركا؛ ومن ماليزيا دخلت شركة بتروناس للبترول بقوة في استخراج البترول في السودان وفي أسواق أخرى، وانطلقت البنوك الماليزية لفتح أسواق إندونيسيا والفيليبين وحتى فييتنام.

فما الذي يمنع رجال الأعمال المقدامين هؤلاء الذين اعتمدوا في السابق على قدراتهم الخاصة، من فتح الأسواق والجلوس معاً لدراسة فرص التعاون الممكنة وأيضاً للتشاور مع المسؤولين نحو إزالة القيود التي تُحبط التجارة وفتح قنوات الاستثمار بين دول الجنوب.

وهكذا بزغت فرصة إنشاء "دافوس" إسلامية، فهل نسميها إذاً "منتدى إسطنبول"؟! ■

* مدير عام المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص

ماذا يعني السلام للاقتصاد السوداني؟

بقلم عبد الرحيم حمدي*



بعد توقيع اتفاقية السلام في السودان اتجهت أنظار المستثمرين ورجال الأعمال العرب والأجانب نحو هذا البلد للاستطلاع والتعرف على فرص الأعمال. وليس ذلك مستغرباً بالنسبة إلى بلد زاخر بالفرص الاستثمارية ويتمتع بموارد طبيعية ضخمة ومتنوعة، فضلاً عن كونه بلداً يحتاج إلى الكثير من السلع والخدمات بعدما عانى من حرب داخلية اندلعت قبل ما يزيد عن عقدين من الزمن.

وإدراكاً لهذا الواقع، ومع البدايات الأولى لمحاولات إحلال السلام، بادرت مجموعة الاقتصاد والأعمال إلى تنظيم مؤتمر في العام 2002 حول الاستثمار في السودان، انعقد برعاية شخصية من الرئيس السوداني، وسلط في حينه الأضواء على الكثير من فرص الاستثمار والأعمال.

في ما يلي، مقال ثم دراسة أعدهما وزير المالية السوداني السابق عبد الرحيم حمدي، يعرض فيهما بصورة وموضوعية وعلمية ماذا يعني السلام للاقتصاد السوداني، وما هي بالتحديد فرص الاستثمار المتاحة. وهنا المقال:

وقعت حكومة السودان والحركة الشعبية لتحرير السودان (التي ظلت تحارب الحكومة منذ العام 1983) يوم 9 كانون الثاني / يناير 2005 اتفاقية للسلام شملت أقساماً واسعة للسلطة والثروة في السودان. وقد خلق بزوغ فجر السلام في السودان واقعاً جديداً ينتظر أن ينعكس إيجاباً على الاقتصاد السوداني. ويتمثل ذلك في مجالات عدة أهمها:

1 – تدفق استثمارات رسمية من منظمات دولية وإقليمية على السودان، خصوصاً على المناطق التي تأثرت بالحرب في الجنوب وفي بعض مناطق الوسط والغرب والجنوب الشرقي للبلاد، وقد التزمت منظمات ودول عدة، منها الجامعة العربية، بتمويل احتياجات إعادة الإعمار وإعمار البنية التحتية.

2 – إعفاء قدر محسوس من ديون السودان الخارجية التي تبلغ الآن 25 مليار دولار. وستكون نتيجة هذا تفتح مجالات الضمان الثنائي (منظمات الضمان الوطنية، مثل "كوفاس" الفرنسية و"هيرميس" الألمانية و"أكزم بانك" الأميركي وغيرها) ما يشجع الاستثمارات الأوروبية والأميركية بعد رفع المقاطعة الأميركية).. وأيضاً ستعاود منظمات ضمان عالمية كمنظمة ميغا Mega التابعة للبنك الدولي نشاطها.. وستتحسن صورة السودان أمام شركات التأمين العالمية ما ينعكس إيجاباً على التأمينات ضد المخاطر السياسية والمخاطر الاقتصادية.

3 – سيحدث تحسن صورة السودان انتعاشاً في مجال الاستثمار الخارجي المباشر Direct Foreign Investments.. من قبل المستثمرين من كل أنحاء العالم خصوصاً من العالم العربي.

الإستثمار في وقت الحرب

ولكن من الإنصاف القول إن هذه التنبؤات ستكون في الواقع امتداداً لنجاح كبير تم سلفاً ومنذ سنوات في سياسة السودان الاقتصادية التي مكنته من تحقيق إنجازات اقتصادية مهمة حتى في فترة استمرار الحرب التي غطت كل فترة حكومة الإنقاذ. وكانت أهم الإنجازات:

1 – إعادة هيكلة الاقتصاد السوداني العام 1992 ليتحول من اقتصاد تحكمي إلى اقتصاد السوق.

2 – إحداث انفتاح اقتصادي كبير شمل برنامجاً واسعاً للخصخصة وإدراراً كبيراً للاستثمارات العربية والآسيوية وقد تركزت الأخيرة (الصين، ماليزيا والهند) في مجال البترول وخدماته، وقُدرت قيمتها بخمسة مليارات دولار ونتج عنها تحول السودان إلى دولة بترولية.

3 – تنفيذ برنامج قاس قاد للاستقرار الاقتصادي وتخفيض التضخم ونمو الاقتصاد بصورة مستمرة.

لماذا يجذب السودان الإستثمار؟

ساعدت العوامل السابق ذكرها على جذب استثمارات هائلة بلغت المليارات من الدولارات وجعلت السودان "نجماً" للاستثمار بفضل العوامل الحقيقية المتوفرة للسودان، والمتمثلة في ما يلي:

– اتباع سياسات اقتصادية كلية منضبطة ومستمرة حققت النمو والاستقرار الاقتصادي.

– وجود موارد طبيعية تقليدية هائلة تتمثل بـ 47 مليون "وحدة حيوانية" (أي بنحو 120 مليون رأس من البقر والغنم والجمال) و2,5 مليون كيلو متر مربع من الأراضي، جزء كبير منها صالح كأراض للزراعة، 21 مليار متر مكعب من مياه نهر النيل عدا الأمطار والمياه الجوفية، وتقدر المياه الجوفية المتجددة سنوياً بنحو 18 مرة من حجم مياه الأنهار تتجدد سنوياً.

– إكتشاف البترول والثروة المعدنية (مخزون نفطي ضخم ومعادن متنوعة منها الذهب).

– وجود موارد بشرية متميزة على كل المستويات (خبرات عالية ويد عاملة مدربة ورخيصة).

– فرص استثمارية كبيرة في مجالي الصناعة والزراعة (خصوصاً التصنيع الزراعي)

– فرص استثمارية كبيرة في مجال البنيات التحتية (كهرباء، مياه، صرف صحي، اتصالات، طرق).

– فرص استثمارية كبيرة في مجال الخدمات الاجتماعية (صحة، تعليم) لمقابلة الطلب المتنامي بصورة هائلة في هذه المجالات.

– وجود سوق استهلاكية كبيرة ونامية ناتجة من انتماء السودان لمنطقة كوميسا (التي تضم بنحو 20 قطراً أفريقياً) والمنطقة الحرة العربية الكبرى التي تضم كل الدول

العربية.

– وجود تجارب استثمارية ناجحة (شركة سكر كنانه التي تمتلك أكبر مصنع للسكر في العالم وتسهم فيها 4 دول عربية، شركة الاتصالات السودانية سوداتل، الاستثمار الآسيوي المشترك في البترول والاستثمار السوداني الفرنسي في الذهب)... حققت ولا تزال تحقق عوائد جيدة للمستثمرين.

ويبرر هذا الإقبال حقيقة مهمة هي التنوع المذهل للثروات الهائلة التي يملكها السودان.. ولهذا السبب تمكن السودان، برغم الحرب وحجب المعونات بل وتطبيق مقاطعات اقتصادية دولية وأميركية وأوروبية وبرغم قسوة ظروف الجفاف، من تحقيق نمو مستمر بلغ في متوسطه 6 في المئة خلال السنوات الست عشرة الماضية.. مع انخفاض التضخم إلى رقم واحد (متوسط 7 في المئة) وتحقيق ارتفاع كبير في الصادرات بقيادة قطاع النفط الذي يتوقع وصول صادراته إلى مليون برميل يومياً بنهاية العام 2006 وبناء احتياطي نقدي لأول مرة في تاريخ السودان (منذ استقلاله) يقارب المليارَي دولار.

ونتيجة لهذا تجددت ثقة العالم في الاقتصاد السوداني واستعاد السودان عضويته في الصناديق الدولية والإقليمية والمحلية وتمت إعادة جدولة ديون السودان لدى كل الصناديق الاستثمارية العربية لآجال طويلة جداً بدأت على أثرها في تمويل مشروعات ضخمة للبنية الأساسية في السودان قاربت المليار دولار... وأهم هذه المشاريع "سد مروى العملاق" الذي سيوفر 1200 ميغاواط من الكهرباء للسودان (وينتظر أن تسهم الصناديق العربية المزيد في بناء هذا السد.. ومؤخراً وافقت الصين على تمويل جديد لقطاع الكهرباء يفوق 650 مليون دولار). وتبذل الآن جهود مكثفة مع البنك الدولي وصندوق النقد الدولي – بعد أن استعاد السودان عضويته فيهما – لإعادة جدولة ديون السودان الخارجية مستفيداً من مبادرة الدول المثقلة بالمديونية.

ولكن يبقى عنصر الجذب الرئيسي هو ما يمكن أن يقدمه القطاع الخاص الدولي – والعربي خاصة – عن طريق الاستثمار المباشر ومشاريع الـBOT أو التمويلات المضمونة حكومياً في قطاعات الاسبقيات المقررة (كتطوير صناعة اللحوم.. أو الطاقة الكهربائية) وتشرح الورقة التي أعددتها وقدمتها من خلال شركة الإقبال الاستشارية (والمنشورة إلى جانب هذا المقال).. مجالات الاستثمار الرئيسية في الاقتصاد السوداني.. ■

*وزير المالية السوداني السابق

10 مجالات حيوية للإستثمار في السودان

أعدّت شركة الإقبال الاستشارية التي يملكها ويديرها وزير المالية السوداني السابق لمرتين، عبد الرحيم حموي، ومهندس تجربة التحول والانفتاح الاقتصادي دراسة في العام 2001 قدّمت في ملتقى استثماري انعقد في الإمارات العربية المتحدة.

ركّزت الدراسة في حينه على 10 مجالات رئيسية للاستثمار في السودان تمّ التركيز عليها دون سواها لما تتمتّع به من قدرة على توليد الفرص الرابحة والمجزية.

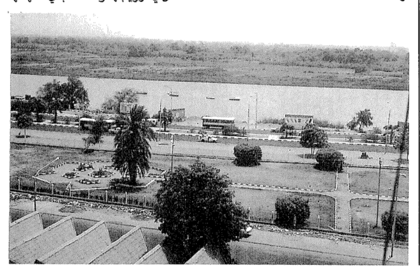
وقد حرصت "الاقتصاد والأعمال" على تلخيص ما ورد في هذه الدراسة عن المجالات العشرة خصوصاً وقد أورد فيها حموي أهم ما استجدّ في بعضها من استثمارات منذ ذلك العام، للتأكيد على مصداقية ما ورد فيها، وفي ما يلي القطاعات العشرة الأساسية التي تعتبر بمثابة دليل ميداني للراغبين في الاستثمار في السودان.

التمويل مطلوب بكل أحجامه وآلياته لكل ما يلي في هذه الورقة من مشاريع التمويل الخارجي وهو يشكل عنق الزجاجة بالنسبة للاستثمار في السودان.. والتمويل مطلوب بآليات تساعد على تخفيف الحاجة إلى الاعتماد على الضمانات التقليدية كرهن الأرض والعقار (وهو الأمر الأكثر إتاحة وشيوعاً في السودان ولكنه الأقل إغراء للممول الأجنبي) أو رهن الأصول الأخرى من معدات وآليات (إلا في حدود) ورهن الأصول المالية (كالأسهم والسندات) وهي مناسبة ولكن المقبول منها قليل الحجم والعدد.

التمويل

إن آليات التمويل الأكثر مناسبة هي الدخول مباشرة في القطاع المصرفي بإنشاء فروع للبنوك أو الشراء في بنوك قائمة.. والأمر يلقى تشجيعاً من البنك المركزي وتستوعب سياسته المعلنة هذا الأمر تماماً.

وآليات التمويل المناسبة تشمل الـ BOT وتشمل التمويل التأجيري وشركات التقسيط وتشمل آلية التمويل تشجيع قيام شركات مساهمة عامة كبيرة الموارد..تحفظ القوانين للمستثمر غير المحلي الحق القانوني الكامل في ترويجها والاكتتاب في أسهمها



(تسمح قوانين الأسواق المالية في السودان لغير السودانيين بذلك).. ومتوسط ربحية التمويل في السودان 17 في المئة سنوياً، ولهذا فإن تمويل المشاريع في السودان أمر مربح في حد ذاته (وقد بدأ العمل الآن في مشروعات BOT في مجال الكهرباء لإنتاج 250 ميغاوات جنوب الخرطوم بواسطة شركات إيرانية).

ومنذ إعداد هذه الدراسة رخّص البنك المركزي لأربعة بنوك كبيرة اثنان إماراتية ومصري – كويتي ولبناني برأس مال إجمالي قدره 370 مليون دولار وستبدأ أعمالها خلال العام 2005 وقد بدأ بنك بيبلوس اللبناني عمله فعلاً قبل أشهر عدة.

العقارات

وتشمل مجالات عدة من تجهيز المخططات بالخدمات الرئيسية إلى بناء مجمعات سكنية كاملة خاصة في مجال البناء الاقتصادي المتوسط إلى مجال تطوير صناعة البناء (هناك مصنع واحد للطوب الأحمر ينتج 8 ملايين طوبة سنوياً) وتطوير المباني بالهياكل الحديدية.. وهناك كل مجالات البنية التحتية من حفر وإنشاء وبناء الشوارع والجسور ومشاريع صرف مياه الأمطار والصرف الصحي..

وهناك بالطبع الإنشاءات المتعلقة بكل مجالات النهضة الأخرى كالسياحة والفنادق والمنتجعات السياحية.. والمصانع.. الخ.. (ومنذ إعداد الدراسة قامت جهات عدة بتدشين مخططات سكنية عديدة.. وقامت ولاية الخرطوم بتمويل خارجي مضمون من وزارة المالية والبنك المركزي بتنفيذ خطة استثمارية ضخمة في مجال الطرق والجسور والبنيات الرئيسية ستكلف 400 مليون دولار وتفتح بدورها فرصاً هائلة للاستثمار في هذه المجالات كما بدأ العمل في اكثر من فندق خمس نجوم وهناك فنادق أخرى في الطريق).

السياحة

وقد يبدو هذا العنوان غريباً ولكن السودان غني بمواقع السياحة الأثرية حيث بدأت فيه الحضارة الفرعونية.. ونشأت فيه ممالك حكمت حتى الوجه البحري في مصر.. وقد بدأت الإهرامات في السودان بالمئات وأنشئت المعابد.. وبدأت صناعة الحديد في مملكة مروى القديمة.. وهناك سياحة المواقع الطبيعية من البحر الأحمر إلى جبل مره.. إلى حديقة الدندر (400 ألف فدان) للحيوانات البرية.

وكبداية لتأسيس طاقة ايوائية بدأت شركة باكستانية بناء فندق ستديره شركة ماريوت واشترت مجموعة سعودية فندق القصر تمهيداً لتطويره وينتظر قيام فندق ضخم على ملتقى النيلين الازرق والابيض وسيكتمل قريباً بناء فندق برج الفاتح العظيم بتمويل ليبي.

قانون الاستثمار
أهم الخصائص والمزايا

بدأ السودان إصدار قوانين لتشجيع الاستثمار العام 1976 وظل يطورها باستمرار وفي آخر إصدار (العام 2000) تميّز القانون بما يلي:

- للمستثمر الأجنبي الحق في تملك المشروع الاستثماري بالكامل ومن دون اشتراط شريك سوداني.
- فتح المجال لكافة الأنشطة الاقتصادية وفقاً للسياسة العامة للدولة أي انه لا يوجد أي قطاع استثماري حكراً على الدولة أو على السودانيين.
- ساوى تماماً بين المستثمر الوطني والأجنبي في الميزات الممنوحة.
- أعطى حق تلك المشروعات الاستثمارية للأراضي اللازمة لإقامتها أو التوسع فيها مجاناً.
- أكد توفير الضمانات ضد التأميم أو المصادرة أو النزع.
- أكد حرية إعادة تحويل رأس المال المستثمر في حال تصفية المشروع وحرية تحويله لمستثمر آخر وحرية تحويل الأرباح وتكلفة خدمة القروض.
- أعطى حق استيراد المواد الخام للمشروع من دون قيود وتصدير الإنتاج بحرية تامة.
- أعطى الحق في استجلاب العمالة المدربة اللازمة وفقاً للقوانين المنظمة لذلك.
- أعطى حق التمتع بالتمويل المحلي من القطاع المصرفي السوداني.

الامتيازات

1 – الإعفاء من ضريبة أرباح الأعمال لمدة تراوح من ثلاث إلى عشر سنوات (للمشاريع الستراتيجية) – ويمكن مدّ فترة الإعفاء.

2 – الإعفاء الكامل من الرسوم الجمركية للسلع الرأسمالية ووسائل النقل والترحيل وقطع الغيار طوال مدة الامتياز ودفع 3 في المئة فقط عن المواد الخام ومواد التعبئة والتغليف اللازمة لكل المشروع.

3 – منح الأرض اللازمة لإقامة المشروعات مجاناً في حال المشروعات الستراتيجية

4 – الحرية المطلقة في تحديد أسعار بيع المنتجات وتحديد نسب أرباحها والسماح للمشاريع الإنتاجية بتصدير إنتاجها للخارج من دون أي قيود.

النقل

ويشمل تطوير وتحديث اكبر شبكة لسكة الحديد في أفريقيا (5 آلاف كيلومتر)، كما يشمل تطوير صناعة الطيران تأهيلاً لـ17 مطاراً منها 6 دولية وعشرات المهابط في بلد مساحته تعادل كل مساحة غرب أوروبا.. وقد تمّ فعلاً تأسيس عدد من شركات الطيران الداخلي الصغيرة.. وهناك مجال لشركات اكبر ولشركات طيران إقليمية وعالمية إلى جوار الخطوط الجوية السودانية.. أو من خلال المساهمة في خصخصة الخطوط الجوية السودانية المطروحة الآن.

أما النقل البري – ركاباً وبضائع – بالباصات والشاحنات الحديثة فهو يتطور بسرعة شديدة عبر آلاف الكيلومترات من شبكة الطرق التي يجري مدها الآن.. والتي ربطت بين السودان وكل من أثيوبيا وتشاد.. اللتين صارتا تنقلان جزءاً كبيراً من وارداتهما عبر المنطقة الحرة جوار بورتسودان.. حيث اتخذت كل منهما منطقة خاصة بها.. ويعني هذا أن السودان قد بدأ يلعب دوره في محور التطوير لمنطقة شرق ووسط أفريقيا.. وسوف يزيد هذا الأمر ويتطور بحلول السلام إن شاء الله.

ومنذ إعداد الدراسة اكتمل الطريق الرابط بين المنطقة الحرة وغرب أثيوبيا وصارت تجارة أثيوبيا كلها تقريباً تمر عبر السودان وينتظر تطوير المنطقة الحرة بناء ميناء خاص بها لا تزال فرص بنائه متاحة– على نظام BOT.

كما قامت شركات محلية عدة ودخلت شركات طيران إقليمية أخرى كالإماراتية والقطرية والبريطانية.. وتوسّعت الحركة بشكل كبير في مطار الخرطوم.

صناعة الورق والكرتون

هذه الصناعة لا توجد في العالم العربي.. والسودان يمكن أن يحتضنها لوجود مصادر صناعة الورق من خامات سيقان القطن أو الكناف أو البقاس (بقايا عصير قصب السكر) ثم الأخشاب.. وتتوفر كل هذه المصادر جوار النيل حيث تشكل المياه

المتوفّرة منه عنصراً حيوياً في هذه الصناعة.. وقد بدأت مؤخراً اتصالات من جهات عربية لإنشاء صناعة للورق في السودان.

الهندسة المالية والإدارة الحديثة والخدمات اللوجيستية

تعثرت نشأة الصناعة والزراعة الحديثة في السودان في الماضي لشح العملات الحرة وضعف البنيات الأساسية وضعف مصادر الطاقة.. وضعف الإدارة الحديثة وخصوصاً في مجالات التسويق العالمي. ولهذا برزت طاقات فائضة أو معطلة بصورة هائلة في الصناعة والزراعة ما يفتح الباب واسعاً أمام عمليات إعادة التأهيل.. وإدخال أساليب للإدارة الحديثة والهندسة المالية من دمج واستحواذ. وعندما حضر وفد رجال الأعمال من دبي بقيادة د. **محمد خلفان خرباش**.. استحوذت إحدى اكبر الشركات في دبي على 51 في المئة من اكبر مجمع مطاحن في السودان..

ويرتبط بهذا المجال تطوير الخدمات اللوجيستية المساعدة أو ما يسمى بالـMarketing chains من تطوير لخدمات الدعاية والإعلان وتطوير شبكات التوزيع الحديثة.

ومنذ اطلاق هذه الدراسة مول بنكان عربيان (قطر الإسلامي والتضامن الدولي اليمني) مع شركة تركية كبيرة أول "Mall" في السودان صار الآن معلماً بارزاً في العاصمة القومية.

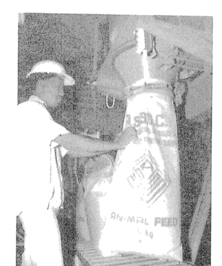
وجدّد بنك السودان المركزي سياسة لدمج البنوك المحلية (اكثر من 25 بنكاً) في ست مجموعات كبيرة وستبدأ قريباً إجراءات الدمج لخلق وحدات مالية اكبر في القطاع المصرفي المحلي.

الزراعة الحديثة والتقليدية

والقصد بالزراعة الحديثة زراعة الخضر والفاكهة التي تتميز بقيمة عالية وتتوفر لها الأسواق في العالم العربي (الذي يستوردها الآن من أماكن بعيدة جداً) وأوروبا (التي تطلبها شتاءً ولا تجدها إلا في أماكن كالسودان) وقد بدأت محاولات صغيرة ومتعثرة في هذا المجال ولكن العمل الأكبر لا يزال ينتظر الاستثمار. .

وهناك أيضاً محاصيل تقليدية كالحبوب الزيتية والفول والسمسم وبذرة القطن والتي يستورد العالم العربي منها ما يعادل ثلاثين مليار دولار من بلاد أخرى ويمكن أن يوفّرها السودان..

وهناك أيضاً زراعة القطن المطري..

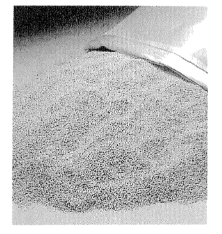


المطلوب عالمياً وتتوفر له في السودان إلى جانب الخبرة والأراضي والمحالج والمخازن، قنوات التسويق المعروفة ومعترف بها دولياً.

الثروة الحيوانية

والاستثمار في الثروة الحيوانية في السودان إنتاجاً، بالتربية والتسمين، وتصديراً لها حية أو مذبوحة، وفي الأنشطة اللازمة لها من مسالخ وتخزين مبرد وشحن جوي وشبكات توزيع خارجية.. استثمار مضمون..فالسودان يملك اكبر قطيع للثروة الحيوانية في أفريقيا من أغنام وأبقار وجمال وتحيط به أسواق تستورد ملايين الوحدات الحيوانية.. ويستطيع السودان بموقعه أن يصدّر لحماً طازجاً يومياً لكل الأسواق العربية في المشرق والمغرب وهذه ميزة لا ينافسه فيها أحد.

ومنذ إعداد الدراسة بدأ تصدير اللحوم السودانية إلى مصر والأردن الى جانب أسواقها التقليدية كالمملكة العربية السعودية والخليج ولا يزال المجال واسعاً للاستثمار في هذه الصناعة.



الترفيه والأكل السريع

بدأت محاولات صغيرة ومتعثرة في هذا المجال.. وهو مجال مطلوب.. ومرغوب بشدة بعد أن برزت الآن طبقة متوسطة تملك قدرة متنامية على الصرف وبعد أن اكتظت الخرطوم والمدن الكبرى بملايين من المواطنين العاملين الذين يطلبون الأكل السريع Fast Food .. (الخرطوم يسكنها 7 ملايين نسمة وهي أسرع المدن نمواً في العالم العربي ومساحة الخرطوم الكبرى تقارب مساحة دولة لبنان).

فالحاجة واضحة الآن لتطوير مجمعات ترفيه بريء (عائلي) واكل سريع وربما يلحق بها مجمعات تسويقية Malls حديثة وكبيرة. (ذكرنا سابقاً افتتاح عفراء مول في شباط/فبراير 2004م وتملكه شركة تركية لها 18 فرعاً في تركيا ومعها مستثمرون سودانيون وعرب).

الأسواق المالية

في السودان الآن سوق مالية مدرجة فيها اسهم 45 شركة وعدد متنام من الصناديق الاستثمارية بلغت 10 (تمت تصفية بعضها بأرباح عالية جداً حيث صفي صندوق الأسهم السودانية الأول بربحية 76 في المئة في العام) وتدرج منه أيضاً أوراق مالية حكومية (سندات) عالية الربحية لا تقل عن 20 في المئة).

وتشكل الشركات المالية من بنوك وشركات تأمين قرابة نصف الشركات المسجّلة في السوق ويمكن للمستثمرين خارج السودان الشراء بكل حرية في كل الشركات المسجلة والصناديق الاستثمارية حيث يسمح لهم القانون بذلك، ويساعد هذا ويشجعه توفر العملات الحرة لتحويل الأرباح واستقرار العملة..

ويمكن تمويل مشتريات الأسهم والسندات من الخارج (يمنع البنك المركزي لأسباب متعلقة بالسياسة النقدية تمويل البنوك المحلية وشراء الأسهم لعملائها) ويتم في سوق الخرطوم للأوراق المالية المتاجرة بشهادات المشاركة الحكومية (شهامه) وهي صكوك مسنودة بأصول الشركات والمؤسسات الحكومية وتزيد نسبة الأرباح الموزعة فيها على 20 في المئة (بلغت أرباح الإصدارات الأولى وحتى العام الماضي ما بين 25 في المئة و30 في المئة) وقد بدأت هذه السندات تباع في الخارج ويشتريها مستثمرون عرب عدّة من أفراد و مؤسسات .. ويجري تداول هذه الشهادات بحرية ما يعني توفّر فرص تسييلها في السوق في أي وقت. ■



القوائم المالية لمجموعة البنك العربي
كما في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٤

الميزانية العامة كما في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٤ و ٢٠٠٣

الموجودات	٢٠٠٤ (بالاف الدولارات الأمريكية)	٢٠٠٣
نقد وأرصدة لدى بنوك مركزية	٣ ٣٠٧ ٠٣٣	٣ ٠٧٦ ٣٢٩
أرصدة لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	٤ ٢١٧ ٣١٨	٤ ٢٤٣ ٨٢١
إيداعات لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	٩٦٢ ٥٤٩	١ ١٢٢ ٧٠٦
موجودات مالية للمتاجرة	١ ٤٤٨ ٨٢٩	١ ٠٧٤ ٢٠٠
تسهيلات ائتمانية مباشرة -صافي	١١ ٤٤٧ ١٢٧	٩ ٩٩٢ ٢٢٣
موجودات مالية متوفرة للبيع	٢ ٠٢٤ ٧٧٤	٢ ٤٥٧ ٥٣١
إستثمارات محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق -صافي	١ ٥١٤ ٢٨٠	١ ٣٥٢ ٧٧٠
استثمارات في شركات حليفة	٦٧٨ ٩١٩	٥٦٠ ١٥٥
موجودات ثابتة - صافي	٢٥٩ ٠٣١	٢٤٢ ٤٤٦
موجودات أخرى	٤٥٧ ٧٥٨	٤٠٠ ٦٤٩
موجودات ضريبية مؤجلة	١٨ ١٢٤	٢١ ٢٨٢
مجموع الموجودات	**٢٧ ٣٣٥ ٧٩٢**	**٢٤ ٥٤٤ ٢١٢**
تعهدات مقابل كفالات واعتمادات وكمبيالات مقبولة (له مقابل)	٩ ١٨٩ ٦٨١	٧ ٧٦٥ ٥٦٥
المجموع	**٣٦ ٥٢٥ ٤٧٣**	**٣٢ ٣٠٩ ٧٧٧**

المطلوبات وحقوق المساهمين	٢٠٠٤ (بالاف الدولارات الأمريكية)	٢٠٠٣
ودائع بنوك ومؤسسات مصرفية	٣ ٣٣٦ ٦٥٧	٢ ٤٥٨ ٣٩٣
ودائع عملاء	١٧ ٩٠٠ ٨٧١	١٦ ٨١٢ ٤٨٨
تأمينات نقدية	١ ٦٤٧ ٤٣٠	١ ٤٥٨ ٩٨٦
أموال مقترضة	٥٢ ١١٦	٢٣ ٤١١
مخصصات متنوعة	١٩٠ ٠٧٨	١٧٥ ٨٤٠
مخصص ضريبة الدخل	١٢١ ٧٨٠	٩٢ ٦٩٠
مطلوبات أخرى	٨٠١ ٠٦٨	٦٠٣ ٧٨٧
مجموع المطلوبات	**٢٤ ٠٥١ ٠٠٠**	**٢١ ٦٢٧ ٥٩٥**
حقوق الأقلية	**٣٥ ٨٤٥**	**٣٦ ١١٥**
رأس المال المدفوع	٢٧١ ٠١٧	١٤٦ ٩٣٧
إحتياطي قانوني	١٧٧ ١٩٩	١٤٩ ٣٥٣
إحتياطي إختياري	٤٠٥ ٩٠٨	٤٧٥ ٩٥٦
إحتياطي عام	١ ٥١٥ ٠٩٤	١ ٤٢٩ ٧٣٩
إحتياطيات لدى شركات حليفة	٥٢٠ ٦٥٣	٤٥٣ ٨٠٩
فروقات ترجمة عملات أجنبية	١٤٤ ٠٨٢	٩٤ ٨٧٧
التغير المتراكم في القيمة العادلة	٩٤ ٦٧٠	٢٧ ٦٩٩
أرباح مدورة	٦٠ ٥٥٩	٤١ ٩١٥
أرباح مقترح توزيعها	٥٩ ٧٦٤	٦٠ ٢١٧
مجموع حقوق المساهمين	**٣ ٢٤٨ ٩٤٧**	**٢ ٨٨٠ ٥٠٢**
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	**٢٧ ٣٣٥ ٧٩٢**	**٢٤ ٥٤٤ ٢١٢**
كفالات واعتمادات وكمبيالات مقبولة (له مقابل)	٩ ١٨٩ ٦٨١	٧ ٧٦٥ ٥٦٥
المجموع	**٣٦ ٥٢٥ ٤٧٣**	**٣٢ ٣٠٩ ٧٧٧**

تقرير مدققي الحسابات

الى مساهمي البنك العربي
عمان - المملكة الاردنية الهاشمية

لقد قمنا بتدقيق الميزانية العامة المرفقة لمجموعة البنك العربي كما في ٣١ كانون الاول ٢٠٠٤ وبيانات الدخل والتغيرات في حقوق المساهمين والتدفقات النقدية للسنة المنتهية بذلك التاريخ. ان هذه البيانات المالية هي مسؤولية ادارة البنك وان مسؤوليتنا هي ابداء الراي حولها اعتماداً على التدقيق الذي نقوم به.

وقد اجرينا تدقيقنا وفقاً للمعايير الدولية للتدقيق وتتطلب هذه المعايير ان نقوم بتخطيط وانجاز التدقيق للحصول على تاكيد معقول فيما اذا كانت البيانات المالية خالية من الخطأ الجوهري ويشمل التدقيق فحصاً على اساس اختباري للبينات المؤيدة للمبالغ في البيانات المالية وللافصاح فيها، كما يشمل تقييماً للمبادئ المحاسبية المتبعة والتقديرات الهامة التي وضعتها الادارة وتقييماً للعرض الاجمالي للبيانات المالية، وفي اعتقادنا ان تدقيقنا يوفر اساساً معقولا للرأي الذي نبديه.

في رأينا، ان البيانات المالية المرفقة تظهر بصورة عادلة من كافة النواحي الجوهرية الوضع المالي لمجموعة البنك العربي كما في ٣١ كانون الاول ٢٠٠٤ ونتائج اعمالها وتدفقاتها النقدية للسنة المنتهية بذلك التاريخ وفقاً للقانون وللمعايير الدولية للتقارير المالية.

يحتفظ البنك بقيود وسجلات حسابية منظمة بصورة اصولية وهي متفقة مع البيانات المالية المرفقة ومع البيانات المالية الواردة في تقرير مجلس الادارة.

عمان - المملكة الاردنية الهاشمية
ديلويت آند توش (الشرق الاوسط)
٥ شباط ٢٠٠٥

بيان الدخل عن السنتين المنتهيتين في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٤ و ٢٠٠٣

الإيرادات	٢٠٠٤ (بالاف الدولارات الأمريكية)	٢٠٠٣
فوائد دائنة	٩٩٠ ٤٨٩	٩١٥ ٣٨٥
ينزل: فوائد مدينة	٥٠٥ ١٢٩	٤٧٧ ٠٦٩
صافي فوائد	٤٨٥ ٣٦٠	٤٣٨ ٣١٦
صافي عمولات	١٧٥ ٨٦٦	١٤٨ ٦٦٦
صافي فوائد وعمولات	**٦٦١ ٢٢٦**	**٥٨٦ ٩٨٢**
الإيرادات من غير الفوائد والعمولات		
الحصة من أرباح شركات حليفة	١٥٨ ٤٤٨	٦٨ ٦٢٣
أرباح موجودات وأدوات مالية	٢٣ ٠١٥	٣٠ ٧٤١
إيرادات تشغيلية أخرى	٩٥ ٦١٥	١٠٨ ٠٨٥
مجموع الإيرادات من غير الفوائد والعمولات	**٢٧٧ ٠٧٨**	**٢٠٧ ٤٤٩**
صافي الإيرادات التشغيلية	**٩٣٨ ٣٠٤**	**٧٩٤ ٤٣١**
المصروفات		
نفقات الموظفين	٢٦٩ ٨٧١	٢٤٤ ٧٠٠
مصاريف تشغيلية أخرى	١٥٧ ٥٢٦	١٤٢ ٦٠٥
إستهلاكات وأطفاءات	٣١ ١٢٩	٢٨ ٩٨٣
مخصص تسهيلات ائتمانية	٥٣ ٠٧٤	٦١ ٩٦٣
مخصص استثمارات محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق	٩٩٤	١ ٦١٨
ديون معدومة	١ ٧٨٠	٨ ٢٤٩
مجموع المصروفات التشغيلية	**٥١٤ ٣٧٤**	**٤٨٨ ١١٨**
صافي دخل التشغيل	٤٢٣ ٩٣٠	٣٠٦ ٣١٣
إيرادات (مصاريف) غير تشغيلية	١ ٨٣٥	(٣ ١١٦)
صافي الدخل قبل الضريبة	**٤٢٥ ٧٦٥**	**٣٠٣ ١٩٧**
ينزل: ضريبة الدخل	١٠٦ ٤١١	٧٥ ٤٦٥
صافي الدخل بعد الضريبة	**٣١٩ ٣٥٤**	**٢٢٧ ٧٣٢**
حصة حقوق الأقلية من صافي الدخل	٨ ٠٦٨	٣ ٨٣٦
تخصيص الدخل		
صافي دخل السنة	٣١٩ ٣٥٤	٢٢٧ ٧٣٢
يضاف دخل مدوّر من السنة السابقة	٢٠ ٥٣٣	٣ ٢٥٠
المجموع	**٣٣٩ ٨٨٧**	**٢٣٠ ٩٨٢**
المحوّل إلى الإحتياطي القانوني	٢٧ ٨٤٦	١ ٢٢٨
المحوّل إلى الإحتياطي الإختياري	٥٤ ٠٣٢	٥٠ ٧٧٨
المحوّل إلى الإحتياطي العام	٨٥ ٣٥٥	٨٨ ٦٦٧
المحوّل إلى الإحتياطيات لدى شركات حليفة	٦٦ ٨٤٤	٩ ٥٥٩
أرباح مقترح توزيعها	٥٩ ٧٦٤	٦٠ ٢١٧
الرصيد المحول الى أرباح مدورة	**٤٦ ٠٤٦**	**٢٠ ٥٣٣**

الشركات الشقيقة والتابعة والحليفة

مجموعة البنك العربي	نسبة الملكية
البنك العربي (سويسرا) - زيوريخ - جنيف	(مملوك بالكامل لمساهمي البنك العربي)
البنك العربي استراليا المحدود - سيدني	٪١٠٠
البنك العربي (النمسا) ش.م. - فيينا	٪١٠٠
البنك العربي ش.م. - فرانكفورت	٪١٠٠
البنك العربي الإسلامي الدولي - الأردن	٪١٠٠
مجموعة أطلس الإستثمارية	٪١٠٠
الشركة العربية الوطنية للتأجير - الأردن	٪١٠٠
شركة المالية والمحاسبة - جنيف	٪١٠٠
البنك العربي للأعمال ش.م.ل. - بيروت	٪٦٦٫٦
البنك العربي لتونس - تونس	٪٦٤٫٢
البنك العربي الفلسطيني للإستثمار - رام الله	٪٥٥
بنك عُمان العربي - عُمان	٪٤٩
البنك العربي الوطني - السعودية	٪٤٠
شركة التأمين العربية - لبنان	٪٣٦٫٨
شركة الأبنية التجارية - لبنان	٪٣٦٫٣٢


رئيس الهيئة العامة للاستثمار
الأمير عبدالله بن فيصل بن تركي

حجمها 90 مليار ريال

مشاريع سعودية تستقطب الشركات الأجنبية

الرياض – سليم ذياب

تطرح المملكة العربية السعودية هذا العام وفي الأعوام القليلة المقبلة أمام القطاع الخاص المحلي والأجنبي رزمة من المشاريع الاستثمارية الضخمة، تشمل قطاعات مختلفة مثل: التعدين، تحلية المياه، الكهرباء، توسعة سكك الحديد. ومن المتوقع أن تشعل هذه المشاريع التي يصل حجم الاستثمارات فيها إلى نحو 90 مليار ريال سعودي، المنافسة بين الشركات الأجنبية، لا سيّما منها البريطانية، اليابانية، الكندية، الصينية والألمانية.

يأتي طرح هذه المشاريع انسجاماً مع الستراتيجية الجديدة التي وضعتها الهيئة العامة للاستثمار، والتي تركّز على جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية إلى ثلاثة قطاعات رئيسية تمّ اختيارها بناءً على مزاياها النسبية وأثرها الاقتصادي، وهي: قطاع الطاقة والمياه والصناعات ذات الاستهلاك العالي من الطاقة مثل التعدين، وقطاع النقل، وقطاع تقنية المعلومات والاتصالات.

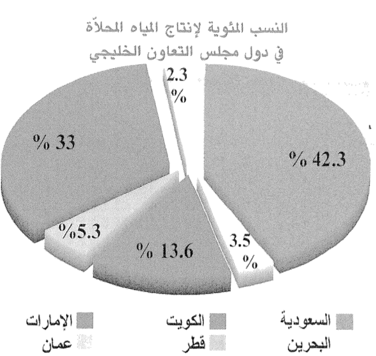
الماء والكهرباء

يشار إلى أن المجلس الاقتصادي الأعلى كان أقرّ في العام 2002 البرنامج التنفيذي لتوسعة شبكة الخطوط الحديدية التي سيتولاّها القطاع الخاص. كما أقرّ أسس ومعايير مشاركة القطاع الخاص في مشاريع تحلية المياه من خلال النص على التزام الحكومة تقديم الدعم الائتماني للمشاريع الاستثمارية وتشجيع الاستثمارات الخاصة الوطنية في هذا القطاع، وإنشاء شركة ذات مسؤولية محدودة، وهي شركة الماء والكهرباء المحدودة، والتي تضمّ المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة والشركة السعودية للكهرباء، وذلك لشراء منتجات هذه المشاريع. وتقرّر طرح ثلاثة مشاريع، من اصل أربعة، وفق طريقة BOO (بناء، تملك، تشغيل) وهذه المشاريع هي: مشروع رأس الزور، مشروع الشعيبة – المرحلة الثالثة، ومشروع الجبيل – المرحلة الثالثة.

وتقدّر التكلفة الإنشائية لمشروع الشعيبة – المرحلة الثالثة بنحو 1,6 مليار دولار أميركي. وتكلفة مشروع الشقيق – المرحلة الثانية بنحو مليار دولار أميركي. أما مشروع رأس الزور فتقدّر تكلفته الإنشائية بنحو 2,4 مليار دولار أميركي، في حين تصل التكلفة الإنشائية التقديرية لمشروع الجبيل – المرحلة الثالثة إلى نحو 1,1 مليار دولار.

وبعد أن فاز كل من مصرف HSBC البريطاني بصفة المستشار المالي وشركة CLIFFORD CHANCE البريطانية بصفة المستشار القانوني لهذه المشاريع، تستعدّ 3 شركات بريطانية للمنافسة على الفوز بهذه المشاريع، لا سيّما منها مشروع الشعيبة. وهذه الشركات هي: Mott MacDonald, Black& Veatch, International Power يضاف إلى هذه الشركات الثلاث، شركة Sumitomo Corporation اليابانية ذات الحضور القوي في السوق السعودية، خصوصاً في قطاع معالجة وتحلية المياه.

إلى ذلك، يبلغ حجم الاستثمار المتوقّع لإنشاء مشاريع توليد الكهرباء بنحو 40 مليار ريال سعودي، خلال الفترة الممتدة بين العامين 2006 و 2017. وتهدف هذه المشاريع



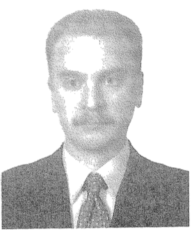
إلى إنتاج 20000 ميغاوات. كما من المتوقّع أن يبلغ حجم الاستثمارات في مشاريع نقل الكهرباء لمسافات تصل إلى 3800 كلم نحو 8 مليارات ريال، والتي من المقرّر أن تنفّذ بين العامين 2006 و 2014.

وتنظّم الغرفة التجارية الصناعية في المنطقة الشرقية أول منتدى لمشاريع الطاقة والكهرباء، وذلك بين 7 و 9 أيار/مايو المقبل.

آفاق استثمارية واسعة

ويشير **فواز المالكي**، مدير عام شركة "أيه إي إس" العربية المحدودة وهي شركة أميركية ناشطة في الاستثمار في قطاع المياه في السعودية، إلى "أن إنتاج المياه المحلاة زاد بنسبة 23 في المئة خلال السنوات الأربع الماضية، من 872,1 مليون متر مكعب في العام 2000 إلى 1,06 مليار متر مكعب في العام 2003، وترافق ذلك مع تزايد عدد المحطات العاملة التي بلغت 30 محطة على الساحلين الغربي والشرقي مع نهاية العام 2003، ما يؤسس لآفاق واسعة في مجال الاستثمار في قطاع المياه"، معتبراً أن مرافق المياه والصرف الصحي وتحلية المياه المالحة تحتل مركز الصدارة في قائمة الأنشطة السعودية".

وعن العقبات التي تواجه الاستثمار الأجنبي في هذا القطاع، يقول **المالكي**: "لا نستطيع القول إن هناك عقبات جوهرية تواجه المستثمرين الأجانب في المملكة، على الأقل من الناحية التنظيمية. قد تكون هناك بعض العقبات الإجرائية التي تتعلّق بالعمل، أو استصدار التأشيرات، وطول مدة إنجازها، ولكنها تبقى في النهاية ضمن النواحي الإجرائية، الناجمة عن ازدواجية الصلاحيات لدى أكثر من جهة، ولذلك فهي عقبات يمكن تجاوزها".



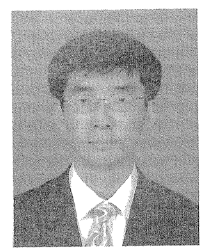
فواز المالكي

سكك الحديد

وتعتبر الشركة الصينية للإنشاءات الهندسية والمدنية إحدى الشركات الأجنبية التي تنافس بقوة للفوز بمشروع توسعة سكك الحديد الذي سيطرح هذا العام على القطاع الخاص وفق نظام BOT (البناء والتشغيل

تكاليف الإنشاء التقديرية لمشاريع تحلية المياه الاستثمارية

المحطة	تكاليف الإنشاء (مليار دولار)
الشعيبة (المرحلة الثالثة)	1.600
الشقيق (المرحلة الثانية)	1.000
رأس الزور	2.400
الجبيل (المرحلة الثالثة)	1.100



شانغ وي جون

والتحويل) وتتواجد هذه الشركة حالياً في السوق السعودية من خلال العمل على تنفيذ جسر بري، وهي تعتبر واحدة من أكبر أربع شركات صينية مملوكة من الدولة وقد تأسست في العام 1970. ويقول مدير مشاريع الشركة في السعودية **شانغ وي جون** إن شركته تسعى للمنافسة على هذا المشروع إما بشكل منفرد وإما من خلال تحالف يضمّها وشركات سعودية وربما أجنبية.

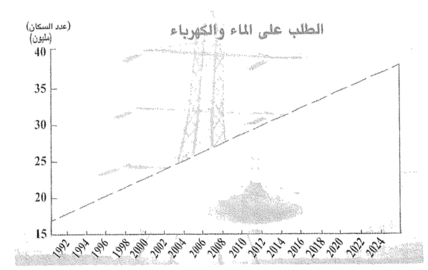
وإلى الشركة الصينية، تبرز شركات يابانية عملاقة تنافس بهذا المشروع، ومنها: Itochu corporation, Mitsubishi corporation وكذلك شركات كندية عدة من بينها: CANARAIL ، BOMBARDIER ، CANAC، SNC-LAVALIN INTERNATIONAL إضافة إلى شركة HANSALUF BUILT الألمانية.

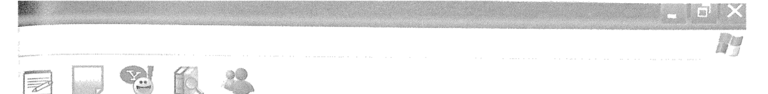
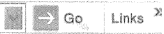
ويربط مشروع توسعة سكك الحديد، الساحل الشرقي بالساحل الغربي للمملكة، ومن المتوقّع أن يتجاوز حجم الاستثمارات فيه 10 مليارات ريال سعودي.

التعدين

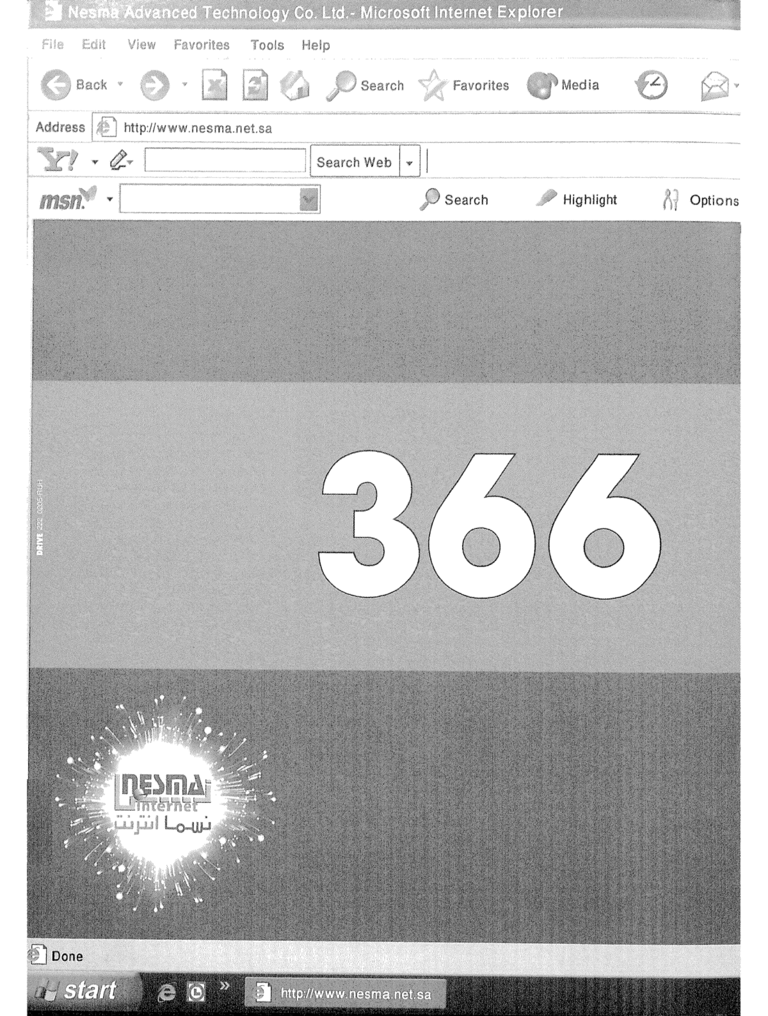
وبعد أن أقرّ مجلس الوزراء السعودي نظام مشروع الاستثمار التعديني الجديد، من المتوقّع أن تضخّ استثمارات جديدة إلى قطاع التعدين السعودي قد يزيد حجمها على 10 مليارات ريال (2,6 مليار دولار)، وينتظر أن تؤمن أكثر من 20 ألف فرصة عمل للشباب السعودي.

ويتضمّن النظام الجديد فتح مجال أمام استغلال خامات الذهب، ووجود آليات لتمويل المشاريع التعدينية من البنوك وصناديق التمويل المحلية، وسرعة إصدار الصكوك التعدينية وتوفّر تجهيزات البنية الأساسية في المناطق التعدينية النائية. ■



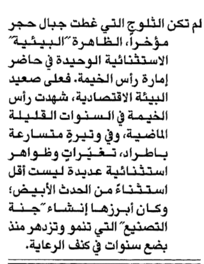



Go
Links
Pop-ups Blocked (5)
Hotmail
Messenger
My MSN


Nesma Advanced Technology Co. Ltd.- Microsoft Internet Explorer
File Edit View Favorites Tools Help
Back
Search
Favorites
Media
Address
http://www.nesma.net.sa
Search Web
msn
Search
Highlight
Options
366
nesma
internet
نسما انترنت
Done
start
http://www.nesma.net.sa

الصناعة والسياحة جناحان لاقتصاد رأس الخيمة

بقلم: د. خاطر مسعد*



لم تكن الثلوج التي غطت جبال حجر مؤخراً، الظاهرة "البيئية" الاستثنائية الوحيدة في حاضر إمارة رأس الخيمة. فعلى صعيد البيئة الاقتصادية، شهدت رأس الخيمة في السنوات القليلة الماضية، وفي وتيرةٍ متسارعة باطراد، تغيّراتٍ وظواهر استثنائية عديدة ليست أقل استثناءً من الحدث الأبيض؛ وكان أبرزها إنشاء "جنة التصنيع" التي تنمو وتزدهر منذ بضع سنوات في كنف الرعاية.

يبدو أن اختيار دولة الإمارات العربية المتحدة لطائر الصقر شعاراً وطنياً لها لم يكن محض صدفة، بل فِراسة صائبة في الشخصية الإماراتية الحديثة. يتميّز الصقر بمهاراته العالية في الصيد عن بُعد، ويشتهر بدقة اختيار الهدف (الطريدة) والحزم والسرعة في الانقضاض عليه والفوز به. وكذلك حكومة الإمارات العربية المتحدة في سلوكها طريق التحديث الاقتصادي ودخولها فضاء العولمة، تبرهن باستمرار عن مهارات مماثلة – دقة فريدة في اختيار أهدافها الاقتصادية عن بُعدٍ "زمنيّ" – أي في المستقبل، والحزم والسرعة في تنفيذها والفوز بها – إنها الطريقة الإماراتية.

فقد كانت دولة الإمارات العربية المتحدة من الدول العربية السبّاقة إلى تطبيق واختبار سياسة الانفتاح الاقتصادي، وتفعيل نشاط القطاع الخاص الوطني والأجنبي في الاقتصاد الوطني عبر تأمين البيئة الأمثل لنموه وازدهاره. وبثباتٍ وجرأة فريدتين، توالت خطوات التحديث والتطوير في مجمل المحاور والجوانب المتعلقة بالنشاط الاقتصادي، وتكاملت ضمن ورشة إنمائية شاملة تكتسب مع الوقت زخماً متعاظماً وتأثيراً أوسع. ويمكن اختصار الطريقة الإماراتية في النمو الاقتصادي بأنها قائمة على ركنين أساسيين، وهما: الانفتاح الاقتصادي السريع وزيادة الميزات التنافسية للاقتصاد المحلي في مجمل جوانبه: التشريعات الاقتصادية الحديثة والشفّافة، البنية التحتية المتطورة، الإجراءات الحكومية السريعة، وغياب الضرائب... الخ. وتهدف الحكومة الإماراتية من وراء هذه السياسات المتواترة، إلى تنشيط الاقتصاد الوطني وزيادة حجمه، عبر تحويله إلى واحةٍ اقتصادية جاذبة للاستثمارات الخاصة، الوطنية والأجنبية، في كلّ القطاعات الإنتاجية التي تملك مقومات النمو والمنافسة في الأسواق المعولمة.



وقد بدأت هذه السياسات تُثبت فعاليتها بوضوح من خلال النجاحات البارزة التي حققتها دولة الامارات؛ والتي جعلت منها قطباً إقليمياً مزدهراً في مختلف القطاعات الاقتصادية. ويتساءل كثيرون عن سر هذه النجاحات، وكان الجواب واضحاً وصريحاً: إنها الشخصية المميزة: بُعد النظر ودقة الاختيار، والحزم والسرعة في التنفيذ! وبينما تجني دبي ثمار النجاح، تُظهر هذه الشخصية فعلها في إمارة جديدة وهي رأس الخيمة، حيث يبدأ موسمُ نجاحٍ جديد يضاف إلى مواسم النجاح السابقة.

رأس الخيمة: رؤية جديدة

تشهد رأس الخيمة، ورشة تحديث وتطوير اقتصادية واسعة النطاق. وترتكز هذه الورشة في إطارها العام على السياسات الاقتصادية نفسها التي ذكرناها سابقاً مع إجراء بعض التعديلات والتحسينات المهمة، والتي سنذكرها في موضعها. فبتوجيه ورعاية سمو الشيخ **سعود بن صقر القاسمي**، ولي عهد ونائب حاكم رأس الخيمة، تمّ إطلاق خطة تنمويّة جديدة ترتكز على تحرير الاقتصاد وإنماء القطاعين الصناعي والسياحي؛ وذلك ضمن رؤية اقتصادية تعتمد على الاستفادة القصوى من الميزات التفاضلية التي تملكها الإمارة، والتي يمكن أن تساعدها في جذب الاستثمارات المحلية والدولية إلى هذين القطاعين الحيويين.

سياحة وصناعة

لم ترتكز هذه الرؤية الإنمائية على التنظير الاقتصادي السليم فقط، بل أيضاً على معطيات واقعية. فالبيئة الطبيعية المميزة والمتنوعة الموجودة في رأس الخيمة (شاطئ رملي بطول 40 كلم، وصحراء غنية بالحياة البرية، وجبال يصل ارتفاعها إلى 1900 متر ...)، والتي تنفرد بها عن سائر الإمارات، تُشكل نقطة قوة داعمة للقطاع السياحي. كما أنّ البيئة المعتدلة في رأس الخيمة (نحو 26 درجة مئوية نهاراً و18 درجة مساءً على مدار السنة) تجعل منها مكاناً جذّاباً للذين لا يرغبون العيش أو العمل في المناطق الحارة المجاورة. إضافة إلى روائع الطبيعة تلك، تحتوي رأس الخيمة على سلسلة من الفنادق الفخمة الرائدة عالمياً (فندق الحمرا فورت، وهيلتون...). وتُصنف رأس الخيمة في الوقت الحاضر بين الوجهات السياحية الأسرع نمواً في العالم!

أما من جهة الصناعة، تحتضن إمارة رأس الخيمة قطاعاً صناعياً مزدهراً ومتنامياً باطراد. حيث يوجد فيها عدد من

المنشآت الصناعية المتطورة والمتنوعة، تغطي قطاعات صناعية عدة، مثل: إنتاج مواد البناء (الإسمنت، وحجر الكلس)؛ وصناعة الأدوية، والسيراميك، والألبسة، وقطاع التوضيب والتعليب. ومعظم هذه المنشآت تُغطي السوق الداخلية وتُصدِّر إلى الأسواق العالمية. وهنا يجب التنويه بأن الموقع الجغرافي المميز للإمارات العربية المتحدة الواقع في وسط العالم القديم (آسيا وأوروبا وأفريقيا) يشكل عاملاً إيجابياً في جذب الصناعات التي تقوم على التصدير، وخصوصاً بين تلك القارات الثلاث. كما يوجد في رأس الخيمة أيضاً، صناعة غذائية حديثة ومتطورة.

سيراميك رأس الخيمة: النموذج

تُعد صناعة السيراميك من أكثر هذه الصناعات ازدهاراً، وأكبرها حجماً وإنتاجاً، وأوسعها انتشاراً في الأسواق العالمية. فإمارة رأس الخيمة هي موطن شركة سيراميك رأس الخيمة، أكبر منتج لآجر السيراميك ceramic tiles في العالم. وقد نجحت الشركة، ومنذ سنوات عدة، في التوسع عالمياً والتحوّل إلى شركة متعددة الجنسيّات، بعد أن أحدثت أذرعاً إنتاجية كبيرة في كل من: الصين والسودان وبنغلادش. وتعكس البيانات الاقتصادية للعام المنصرم الإنجازات الكبيرة والنوعيّة التي حققتها سيراميك رأس الخيمة. فقد بلغ معدّل إنتاج الشركة من آجر السيراميك لسنة 2004 أكثر من 225 ألف متر مربّع يومياً، سترتفع إلى 300 ألف مع افتتاح وتشغيل مصنعي إيران والهند خلال العام الحالي 2005، ولتصبح بذلك أكبر مصنّع للسيراميك في العالم. كما ارتفعت أرباح الشركة إلى 129,9 مليون درهم، بنسبة نمو تصل إلى 14,2 في المئة مقارنة بالعام 2003، وارتفعت موجوداتها إلى 1,797 مليار؛ فيما زادت حقوق المساهمين 650 مليوناً إلى 961,6 مليوناً. وتُصدّر سيراميك رأس الخيمة إلى 130 دولة في العالم، وهي تمثل في الوقت نفسه تجسيداً وإثباتاً حيّاً للإمكانات الكبيرة التي يمتلكها القطاع الصناعي في إمارة رأس الخيمة.

صناعة التكنولوجيا

في الواقع، بدأت ثمار موسم النجاح الجديد تنضج في رأس الخيمة، حيث تمّ مؤخراً التوقيع على عقد شراكة إماراتية-سويسرية يتضمن إنشاء منطقة صناعية تقنية (فالكون تكنولوجيز انترناشيونال)، ستضم وحدات لإنتاج الأقراص الرقمية غير المسجلة (DVD-R) وتبلغ القيمة الإجمالية لهذا الاستثمار نحو 650 مليون درهم. وستضاف هذه المنطقة الصناعية إلى التراث الصناعي المتفوق لإمارة رأس الخيمة كونها ستكون واحدة من أكبر خمس مناطق لإنتاج الأقراص الرقمية غير المسجلة المتطورة في العالم. والفريد في هذا المشروع - بالإضافة إلى أنه من المشاريع الرائدة في مجاله في المنطقة العربية - أنه يتضمن واحداً من أحدث مراكز الأبحاث والتطوير التقني في العالم يضمن له الاستمرارية والنمو في المستقبل. ويعد هذا المشروع من أنجح الطرائد التي اصطادها صقر رأس الخيمة الاقتصادي حديثاً.

بيئة تشريعية ملائمة

بات من المعلوم أن العولمة فرضت وظيفة جديدة للدولة في المجال الاقتصادي. والحكمة الشائعة الآن أنه يجب على الحكومات الوطنية (الإدارات العامة) أن تتحول من لاعب فاعل في الاقتصاد إلى مُنظم للبيئة الاقتصادية، ومُحفِّز لدور القطاع الخاص عبر تحسين الشروط التنافسية للسوق المحلّية. ولذلك، باتت التشريعات الاقتصادية الحديثة، الميدان الأخطر والأوسع شهرة لسباقات التحديث والنمو الاقتصادي بين الدول في القرية الكونية. وهكذا، شكّل تحديث وتطوير القوانين والأنظمة المحلية المرتبطة بالنشاط الاقتصادي، وزيادة انتظامها وشفافيتها، وجعلها أكثر تآلفاً وصداقةً مع نشاطات القطاع الخاص ورأس المال المعولم، أبرز محاور الخطة الإنمائية التي أطلقها سمو الشيخ **سعود بن صقر القاسمي**.

وقد خَطَت رأس الخيمة خطوات متقدمة في هذا الاتجاه. فأيّ مستثمر في هذين القطاعين، أو حتى في غيرهما، يمكنه أن يستفيد من منظومة النجاح هذه، والتسهيلات الكثيرة التي تقدمها الإمارة في مجالات شتى. ومن ذلك: سهولة وسرعة تسجيل الشركة في الدوائر الحكومية (يومان كحدٍّ أقصى)، العون الكبير الذي تقدمه الحكومة للمستثمرين الجدد الساعين للحصول على التراخيص القانونية والصناعية والبيئية، غياب الضرائب المحلية (الضرائب على الشركات والدخل والأفراد) والجمارك، حرية حركة رؤوس الأموال... الخ. أمّا ما تتميز به إمارة رأس الخيمة عن بقية الإمارات، هو السماح للمستثمرين الأجانب بالتملّك الكامل للعقارات والأبنية ضمن حدودها الجغرافية.

وتتميّز منظومة النجاح هذه، بشفافية عالية، ومواكبتها لأحدث التشريعات التي تستجد في عالم الأعمال. كما يمكن للمستثمر الآن أن ينعم بالفوائد الجمّة التي تؤمنها الوظيفة الجديدة التي تبنتها الحكومة المحلية في رأس الخيمة، والتي يمكن وصفها بالمستشار والصديق المتنوّر والحاضر دائماً لمساعدة المستثمر في دراسة جدوى المشروع التي يرغب القيام به، واتخاذ القرارات المناسبة بصدده؛ كما يمكنها مساعدته في إيجاد شريك محلي يشاركه الاهتمام في مشروعه ومستعد للاستثمار فيه.

بُنية تحتية متطورة

إذا كانت التشريعات القانونية الحديثة تشكل البيئة "الروحية" الضرورية لحياة ونمو القطاعات الإنتاجية في أي بلد، فالبنية التحتية المتطورة والملائمة تُشكّل المجال الحيوي أو البيئة "المادية" التي لا تقل أهميةً عن الأولى. لذا، شيدت الحكومة المحليّة بموازاة البنية التشريعية المتقدمة، بنيةً تحتية متطورة تُشكل بيئة حيوية متكاملة، مساعدة لنمو وازدهار المشاريع الصناعية والسياحية، وتؤمّن الخدمات الأمثل لها.

وتتمثل هذه البنيّة بالمرافق المتطورة مثل: مرفأ صقر (أو مرفأ رأس الخيمة) ومرفأ الجزيرة المؤهلان لتعبئة وشحن مختلف الأحمال بفعاليّة كبيرة وأسعار منافسة جداً؛ ما يجعل منها مرفقين مناسبين لعمليات استيراد المواد الأولية والسلع الوسيطة المستعملة في الصناعات المحليّة وتصدير مختلف السلع المنتجة في الإمارة. ويمكن إيصال السلع - الموضبة في حاويات- من المصنع المنتج لها إلى السفينة التي ستُبحر على متنها خلال يوم واحدٍ فقط وذلك عبر المرافئ المذكورة أو عبّر مرفأ دبي أو جبل علي. وتعتبر كلفة الشحن عبر هذه المرافئ من أقل تكاليف الشحن المتوفرة عالمياً. كما يوجد في رأس الخيمة مطار دولي مؤهل لاستقبال الرحلات كافة (رحلات المسافرين أو شحن البضائع) في أيّ وقت. كذلك تتوفر الطاقة الكهربائية والمياه الصالحة للشرب والغاز السائل (LPG) بكلفة مُتدنية تقلّ بكثير عن مثيلاتها الدوليّة. وسيتوفر الغاز الطبيعي، بدءاً من العام الحالي، في المنطقة الصناعية وذلك بأقلّ من نصف كلفة الغاز السائل. ■

*** مستشار الشيخ سعود بن صقر القاسمي، ولي عهد ونائب حاكم رأس الخيمة**







صلاح الدين لعجيمي — زينب قلوز — حمزة كناني

تونس: تغييرات في قيادة السوق المالية والبورصة

شهدت السوق المالية التونسية تغييرات عدة في مطلع السنة الحالية أبرزها تعيين **زينب قلوز** رئيسة لهيئة السوق، خلفاً لـ**محسن طالب** الذي أصبح يشغل منصب المدير العام لبورصة القيم المنقولة، فيما استمر **صلاح الدين العجيمي** رئيساً لمجلس إدارة البورصة، و**حمزة كناني** رئيساً لجمعية وسطاء البورصة.

الأمر البارز في هذه التغييرات، أن قلوز، أتت من شركة للوساطة، لترأس هيئة السوق المالية، التي تعرفها حق المعرفة بعد أن اختبرت السوق في جميع مراحلها، منذ انطلاقتها قبل بضع سنوات، مروراً بمرحلة ارتفاع المؤشر وأسعار الأسهم، وبمرحلة التراجع الحاد، وصولاً إلى ما تعيشه البورصة حالياً من حال استرخاء وهدوء. ولعل معرفة **قلوز** بشؤون السوق المالية وعمليات البورصة، سيكون خير معين لأهل المهنة من وسطاء وشركات مالية في عملهم، كما سيشكّل دفعاً للبورصة في الفترة المقبلة.

ففي لقاء لـ"الاقتصاد والأعمال" مع **زينب قلوز**، أشارت إلى أن تغيّراً سيطرأ على عمل الهيئة، بحيث لا يبقى مقتصراً على الرقابة، ليتوسّع نحو التطوير والترويج.

وأضافت قلوز: "عندما نقول التطوير لا يعني ذلك التحديث، لأن بورصة تونس مجهّزة بأفضل البرامج والمعدات على غرار أهم البورصات العالمية. لكننا سنعمل على الخروج من الأوضاع الراهنة التي تعيشها السوق المالية، والتي لا يعكس نشاطها الإمكانات الحقيقية للاقتصاد التونسي ومؤسساته، وصولاً إلى تطوير النشاط وتنميته، من خلال عرض أسهم جديدة تجذب المستثمرين المحليين والخارجيين لا سيما من البلدان العربية، وأيضاً من خلال الترويج والتعريف بمزايا الاستثمار في بورصة تونس".

أما من جهة البورصة فقد بادر المدير العام الجديد **محسن طالب** إلى فتح مجالات التعاون الكامل لتطوير النشاط، وتسهيل عمل شركات الوساطة التي تملك البورصة. وأول الخطوات المتخذة هي تأسيس لجنة لهذه الغاية تضم إلى المسؤولين عن البورصة، ممثلين عن 4 شركات وساطة، ومن بينهم، رئيس مجلس إدارة البورصة ورئيس جمعية الوسطاء، إضافة إلى مدير عام شركة ماك للوساطة **مراد بن شعبان**، ومدير عام شركة "التونسية للأوراق المالية" **صلاح الدين لرقش**. وقد باشرت اللجنة نشاطها فبدأت تعقد اجتماعات دورية متلاحقة ووضعت خططاً عدة ورصدت ميزانية مخصصة للترويج.

ويدرس أعضاء اللجنة الكثير من الخطوات والمشاريع الترويجية التي تصب جميعها في التركيز على المنطقة العربية بشكل أساسي وعلى عدد من البلدان الأوروبية. ومرد ذلك إلى أن أهم المستثمرين الخارجيين في السوق المالية التونسية هم من البلدان العربية، لا سيما من الكويت والإمارات والمملكة العربية السعودية.

إلّا أنّ عدداً من مسؤولي شركات الوساطة والهندسة المالية والدراسات، يرون أن خطوات أساسية يجب القيام بها، بموازاة عمليات التعريف بالبورصة، وأهمها العمل على خلق عرض جيد وجذاب من الأسهم في السوق، ما يفترض الإسراع في خصخصة بعض القطاعات المملوكة من الدولة وأهمها مؤسسة "اتصالات تونس" التي يمكن أن تحرك السوق وتؤدي إلى صدمة إيجابية. وكان من المرتقب إنجاز عملية إدراج هذه المؤسسة في البورصة أواخر العام 2004 الماضي.

ويدعو الوسطاء إلى تعزيز الطلب المؤسساتي في السوق كالسماح لشركات التأمين وصناديق التعويض باستثمار جزء من احتياطاتهم في الأوراق المالية.

وتواصل بورصة تونس نشاطها على إيقاع بطيء، وحجم تعامل متواضع، فيما تزداد الفرص الاستثمارية، ويرتفع الطلب على الأسهم المعروضة نظراً لانخفاض أسعارها، وارتفاع آفاق مردودها. لكن حاملي الأسهم الجيدة يحجمون عن البيع، والطلب الكامن ينتظر فرصته، التي لن توفّرها عمليات العرض التي قامت وتقوم بها بعض المؤسسات ذات الحجم الصغير والتي يبقى أثرها محدوداً. ■

شركة جديدة في بورصة تونس "جيف" تفتح رأس مالها عن طريق (OPV)

أعلن مطلع شهر شباط/فبراير الماضي عن إدراج مجموعة "جيف" في البورصة من خلال فتح 30 في المئة من رأس مال الشركة عن طريق عرض بيع (OPV). وتبرز أهمية هذه العملية في أن شركة جيف المملوكة من القطاع الخاص التونسي، تعتبر من المؤسسات الناجحة والتي ستُشكل أسهمها المعروضة عامل جذب للمستثمرين في البورصة. فقد أعلن رئيس الشركة حميدة الجربي أن الدخول إلى البورصة سيساعد على مواصلة النمو ونجاح برامج التصدير، كما سينزع عن الشركة الصبغة العائلية. وتنتج "جيف" 3 أنواع من المصافي للزيت والوقود والهواء لجميع أنواع السيارات، ويتواجد إنتاجها في الأسواق العالمية؛ وتقوم شركة ماك للوساطة بإدارة عرض البيع وإدراج "جيف" في البورصة.

.. و"أسد" للبطاريات في طريقها إلى البورصة

قبل أن تنجز عملية فتح رأس مال شركة جيف للمصافي عن طريق عرض بيع للعموم، أعلنت شركة أسد للبطاريات عن فتح رأس مالها في بورصة القيم المنقولة في تونس.

وتنتج هذه الشركة بطاريات للآليات من مختلف الأحجام والإمكانات؛ وتُصدّر "أسد" نسبة كبيرة من إنتاجها إلى البلدان المجاورة وإلى أسواق أخرى، ولديها مخطط طموح للنمو ورفع حجم صادراتها.

المصارف العراقية وتحدّيات رفع رؤوس أموالها

بغداد – ميسون حسين

على الرغم من استمرار العنف وعدم وضوح الرؤية السياسية، فإن القطاع المالي العراقي الذي طالت معاناته بدأ يتحرك من جديد ليساهم في عملية إعادة الاعمار. ويمثّل القطاع المصرفي الجزء الرئيسي من القطاع المالي في العراق، حيث يتكون من البنك المركزي و21 مصرفاً، بينها مصرفان حكوميان و19 مصرفاً تجارياً واستثمارياً يملكها القطاع الخاص.

وعلى العموم، فإن ودائع القطاع المصرفي العراقي لا تتعدى ملياري دولار فقط، والنسبة غير المستثمرة منها تصل إلى نحو 30 في المئة، ما يعكس الدور الضعيف الذي تلعبه البنوك في الاقتصاد العراقي كمصدر للسيولة. ومن أصل المليارى دولار، هناك 16 في المئة منها فقط مودعة لدى بنوك القطاع الخاص، فيما يستحوذ بنك الرافدين وبنك الرشيد الحكوميان على معظم الباقي. ومع ذلك فإن القطاع الخاص أقدم منذ سقوط حكومة صدام حسين في نيسان / أبريل 2003 على افتتاح مصرفين خاصين، كما أن 8 مصارف أخرى قدمت طلبات للبدء في العمل.

ويمارس البنك المركزي سلطة الإشراف والمراقبة على أعمال الصيرفة في العراق. وقد سمح للبنوك الأجنبية بفتح فروع لها في العراق أو الدخول في مشاركات مع بنوك عراقية. وأصدر البنك المركزي تشريعات جديدة بهدف تقوية البنوك العراقية وضخّ دماء الحياة فيها من خلال زيادة الحد الأدنى لرأس المال إلى 21 مليار دينار. وبدأت بعض البنوك العراقية الخاصة العمل للاستفادة من القوانين الاقتصادية الجديدة في العراق والتي تعتبر الأكثر انفتاحاً، وسخّرت الوفرة المالية الناجمة عن ضخ أموال إعادة إعمار العراق لخدمة أغراضها التمويلية في السوق، وفي بعض الحالات تمكّنت من إقامة تحالفات أو مشاركات مع أطراف أجنبية.

استقلال

أقدم مصرف البصرة، الذي يعتبر من أقوى المصارف العراقية، على رفع رأس ماله إلى أكثر من 21 مليار دينار قبل الفترة التي حددها البنك المركزي، وذلك بفضل دعم مساهميه. ويرى المدير المفوض لمصرف البصرة الأهلي **حسن غالب كبة**، أن هذا الأسلوب هو الأفضل لأغراض العمل المصرفي الحرّ، لأنه يجنب المصارف الأهلية العراقية الوقوع في دوامة الشراكة. ولفت إلى أن الشراكة تصبّ في مصلحة الشريك الأجنبي قبل مصلحة المصرف المحلي، على الرغم من أن قانون الشراكة ينص على تملك المصرف العراقي لنسبة 51 في المئة من رأس المال.

ويشير كبة إلى أن مصرف البصرة سيرفع رأس ماله إلى 30 مليار دينار عراقي مع نهاية العام الحالي.

احتياجات

أما مدير مصرف سومر **خير الله الجميلي** فاعتبر "أن المصارف الأجنبية والعربية في أشدّ الحاجة إلينا، لأن الشراكة تفتح لها أبواباً داخل العراق في ظل تردي الأوضاع الأمنية. ومصرف سومر رفع رأس ماله في نهاية العام الماضي إلى 15 مليار دولار، وهو يعمل على زيادة نشاطه داخل العراق وخارجه." وأشار إلى "أن المصرف على استعداد للتباحث بموضوع الدمج في مرحلة مقبلة، وقد أسرع بإنجاز زيادة رأس ماله على مراحل، وتنفيذ التعليمات الصادرة من البنك المركزي برفع مستوى التعامل المصرفي وتوسيع علاقاته المصرفية العربية، حيث لـ "سومر" علاقات مصرفية مع دول الجوار مثل تركيا وإيران، وهو يدرس إمكانية التعاون مع بعض المصارف الأوروبية."

وقال **الجميلي** إن المصرف حقق زيادة في الأرباح خلال العام 2004 واتخذت الهيئة العامة السابقة قراراً بتدوير الأرباح إلى السنة اللاحقة، ويمتلك المصرف حالياً مكتباً للوساطة يعمل في بيع العملات الأجنبية ويتولى عمليات بيع وشراء الأوراق المالية من السوق العراقية للأوراق المالية. وكشف أيضاً أن المصرف يتعاون مع جميع المصارف الحكومية والأهلية والعربية بفتح الاعتمادات سواء بالاستيراد أو التصدير حيث يسعى إلى توسيع علاقاته المصرفية وزيادة نوافذ العمل المصرفي.

شراكة مصرفية

يعتبر كل من مصرف "الأهلي" و"دار السلام" و"الائتمان" و"بغداد" من المصارف التي قامت بعقد شراكات مع عدد من المصارف العربية والأجنبية بغرض تعزيز قدراتها، وتحديث أسلوب عملها المصرفي وخلق هياكل مستقلة وتطوير خدماتها المصرفية.

فقد اشترى بنك الصادرات والتمويل الأردني حصة نسبتها 49 في المئة في البنك الأهلي، وقطعت عملية الدمج بين مصرف دار السلام للاستثمار ومصرف "اتش. اس. بي.سي" الإنكليزي خطوات واسعة، أما مصرف بغداد فقد رفع رأس ماله من خلال شراكته مع بنك الخليج المتحد.

ومؤخراً منح البنك المركزي العراقي كلاً من بنك الكويت الوطني و"ستاندارد تشارترد"، و"أتش أس بي سي"، مهلة إضافية تنتهي في 31 آذار / مارس الحالي لبدء أعمالها في العراق. وجاء التمديد نظراً للظروف الأمنية المعقدة في العراق. وقدم مصرفان إيرانيان حكوميان هما: بنك "ملي إيران" وبنك "صادرات إيران" طلبات لمزاولة المهنة المصرفية في العراق. وكان بنك الكويت الوطني اشترى 75 في المئة من أسهم بنك الائتمان العراقي إلى جانب مؤسسة التمويل الدولية التي حصلت على 10 في المئة من الأسهم.

مصارف عربية

من جانبها أبدت المؤسسة العربية المصرفية رغبة بفتح فرع لها في العراق. وقال مديرها المفوض **موفق محمود** "إن المصرف سيساهم في تفعيل المنافسة، لاسيّما أن المؤسسة العربية المصرفية، تتمتّع حالياً بأعلى التصنيفات الائتمانية في الشرق الأوسط. وستشكل القروض أو عمليات التمويل للمشاريع العراقية، دعماً للمناخ الاقتصادي والاستثماري الواعد." ولفت إلى أن وجود العديد من المصارف العربية والأجنبية في العراق من شأنه أن يساهم في تطوير أدوات التمويل ورفع كفاءة الموارد البشرية العراقية. ■

MICE Congress comes to the Middle East

MICE
الضيافة العربية
MID-EAST

MEETINGS, INCENTIVES, CONVENTIONS AND EXHIBITIONS

Emirates Palace, Abu Dhabi
23rd - 25th April 2005

Lead Sponsor



Official Carrier



Official Venue



Supported by









Unique Format

- Business-driven environment
- Pre-scheduled 1-to-1 business meetings & educational workshops
- Case studies from industry experts
- Upper-level executive management only

The Venue

MICE Mid East is the first major event to take place at Emirates Palace, set to become the world's most exclusive resort and meeting venue.

Speakers include

Khamis Juma Bu-Amim
Vice President, Dubai Petroleum Chairman, RECSO (Clean Sea Organization)

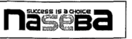
Johannes Patterman
Managing Director, Johnson & Johnson

Marwan Halabi
General Manager Marketing, Premier Automotive Group

Peter Loakman
Corporate Sponsorship Manager, HSBC

John West
Director Public Affairs, OECD

For more information, please contact Chris White
> Tel: +971 4367 1376 / chrisw@naseba.com
www.micemideast.com / www.naseba.com



نظّمته المؤسسة العربية لضمان الاستثمار والشركة العربية للاستثمار

"ملتقى التمويل والضمان" يفتح نوافذ جديدة أمام سورية

دمشق – الاقتصاد والأعمال

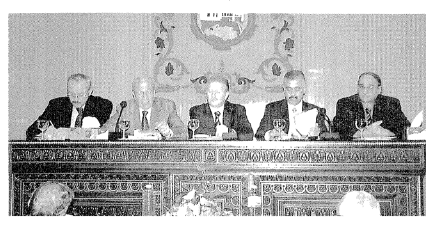
استضافت دمشق يومي 7 و8 شباط/فبراير الماضي ندوة "آليات ضمان وتمويل التجارة" الذي نظّمته المؤسسة العربية لضمان الاستثمار والشركة العربية للاستثمار في البحرين واتحاد غرف التجارة السورية. وقد شهدت الندوة محاضرات عدّة حول الاقتصاد السوري وآفاقه وحول الأسواق المالية وتطوّرها وخصائصها.

وهذا "الملتقى" هو الثالث في سياق سلسلة من الملتقيات تنظّمها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار والشركة العربية للاستثمار لتعزيز تكامل أنشطتهما التمويلية والاستثمارية والتأمينية، فسبق هذا الملتقى عقد ملتقيين في كل من ليبيا والسودان. ويعتزم الطرفان مواصلة تنظيم ملتقيات مماثلة في دول عربية أخرى خلال العام الحالي.

"**الاقتصاد والأعمال**" حضرت "الملتقى" ولاحظت أن سورية تسعى لسدّ فجوة ضعف علاقاتها مع المؤسسة والشركة.

في افتتاح الملتقى أكّد وزير الاقتصاد والتجارة السوري **د. عامر حسني لطفي** على أهمية تحديث السياسات النقدية والمصرفية وتطوير الجهاز المصرفي ليكون جاذباً للادخار والاستثمار والارتقاء بالخدمات المقدّمة للتمويل التجاري والاستثماري من خلال الترخيص لعمل المصارف الخاصة وعبر التحول التدريجي باتجاه توسيع دائرة خدماتها ونشاطاتها إلى جانب إحداث سوق لتداول الأسهم والأوراق المالية لتعبئة وجذب مصادر التمويل اللازمة للاستثمار.

ودعا مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار **فهد راشد الإبراهيم** إلى زيادة تفاعل الاقتصاد السوري مع مكونات الاقتصاد العالمي والإفادة من قاعدة الموارد المتاحة لها في مجاليّ الاستثمار والتجارة. وأضاف أن ازدهار التجارة السورية بحاجة إلى تسهيلات ائتمانية وهو تمويل لا يتمّ بالقدر المطلوب في غياب الضمان ضد المخاطر التجارية وغير التجارية. وكشف عن أن الاقتصاد السوري لم يستفد بالقدر الكافي من خدمات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.



في افتتاح الملتقى، الوزير د. عامر لطفي يتوسط من اليمين: فيصل علوان، فهد راشد الإبراهيم، د. راتب الشلاح، وبشار النوري

من جانبه، قال مدير عام الشركة العربية للاستثمار **فيصل علوان** أن سورية حصلت على القليل من ضمانات الاستثمارات من المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ومن تمويل الشركة العربية للاستثمار. وأضاف أن دور الشركة سيكون أكبر بكثير من السابق في مجال التمويل بالارتباط مع زيادة النشاط الاستثماري والمصرفي في سورية ومباشرة المصارف الخاصة بالعمل. وأشار إلى أن لدى الشركة العربية استثماراً واحداً في سورية (شركة سياحية حكومية) وهي تبحث الآن ومستقبلاً عن استثمارات أخرى في المجالات الفندقية والمصرفية والتأمين وشركات التأجير.

وقال رئيس اتحاد غرف التجارة السورية **د. راتب الشلاح** أن سورية لم تستقطب من الاستثمارات العربية إلا معدلات ضئيلة لا تتناسب مع المجالات والفرص المتاحة. واعتبر أن مركزية النهج الاقتصادي كانت السبب الأبرز في ضعف انسياب الاستثمارات العربية.

وطالب أمين سرّ غرفة تجارة دمشق **بشار النوري** المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بزيادة خدماتها المقدمة للمصدرين السوريين وللمستثمرين العرب الراغبين في الاستثمار في سورية.

فرص ضائعة

وقال مدير عام المصرف الصناعي في سورية **د. علي كنعان** أن الاقتصاد الموجّه والمركزي كان سبباً رئيسياً في ألا تحصل سورية على غير النذر اليسير من خدمات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار للتأمين على المشاريع. وأضاف أن سورية لم تستفد من هذه الخدمات بسبب اشتراطها أن تمرّ عبر المصرف التجاري السوري الذي عانى من مسألة القطع الأجنبي، كما أن سورية لم تستفد أيضاً من خدمات صندوق النقد العربي الذي خصص لسورية ما قيمته 100 مليون دولار لتشجيع ودعم صادراتها.

وعلى هامش الملتقى، بحث مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار **فهد راشد الإبراهيم** مع وزير الاقتصاد والتجارة السوري **د. عامر لطفي** في عدد من القضايا ذات العلاقة بنشاط المؤسسة في سورية، وفي ضرورة توفير الآليات الحديثة لتشجيع التجارة الخارجية لسورية كإنشاء هيئة وطنية لتنمية وضمان ائتمان الصادرات، حيث أكد **الإبراهيم** استعداد المؤسسة تقديم المشورة والدعم الفني في هذا الشأن. ■

الاجتماع الثالث لمجلس الأعمال العربي- الروسي

إلتزام بتعزيز التعاون

بيروت – الاقتصاد والأعمال

تحوّل روسيا الجديدة نحو اقتصاد السوق وانتهاج ستراتيجية الانفتاح الاقتصادي رسم في البلدان العربية إطاراً جديداً للعلاقات الثنائية. وكانت العلاقات الروسية– العربية اكتسبت إبّان حقبة الاتحاد السوفياتي بعداً ستراتيجياً. فانعكس التوافق السياسي مناخاً إيجابياً على التعاون الاقتصادي ما بين هذين التكتّلين. إلا أن التغيرات التي شهدتها روسيا أفقدت العلاقات الاقتصادية الروسية– العربية حجمها الأساسي، وبات المطلوب إعادة التوازن إلى هذه العلاقات على أسس المصالح التجارية والتكامل الاقتصادي ما بين التكتلين. وانطلاقاً من مظلة التعاون السياسي، فإن أبواب الاستثمار مفتوحة في كلا الجانبين بدءاً من مجال النفط وصولاً إلى المصارف والسياحة.

يبدو الالتزام العربي والروسي لتطوير العلاقات الاقتصادية جلياً، لاسيما وأن الجانبين يشكلان ثقلاً اقتصادياً مهماً لجهة امتلاكهما المقومات الاقتصادية والموارد الطبيعية والفرص الاستثمارية العديدة والمتنوعة. وخلال الاجتماع الثالث لمجلس رجال الأعمال العربي– الروسي الذي احتضنته بيروت، شدّد وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **عدنان القصار** على "قدرة روسيا على القيام بدور حاسم على الصعيد الاقتصادي خصوصاً بعد الانفتاح الديناميكي الحاصل في اقتصادها واستعدادها للتجاوب مع المعطيات الاقتصادية الجديدة المبنية على آلية السوق والدور الذي يمكن أن يقوم به القطاع الخاص في تعزيز النشاط الاقتصادي والتجاري".

والواقع أن أهمية الفرصة الموجودة حالياً أمام العالم العربي لتعزيز علاقاتها الاقتصادية مع روسيا ترتكز على مجموعة حقائق. فامتلاك روسيا لقاعدة صناعية تقنية متقدمة من شأنه مساعدة البلدان العربية على بناء صناعاتها. كذلك فإن موقع روسيا المتقدّم على الخريطة النفطية الدولية سينعكس إيجاباً عبر مد جسور التعاون النفطي مع العالم العربي. وقد تمّ مؤخراً توقيع اتفاقية تعاون ما بين السعودية وروسيا في مجالي النفط والغاز بقيمة نحو 25 مليار دولار، كما تبرز حاجة روسيا إلى المزيد من الاستثمارات كخيار أساسي أمام الأموال العربية التي باتت تبحث عن قنوات جديدة بعد تداعيات الأحداث العالمية الأخيرة. ومن المتوقّع أن تشهد العلاقات الروسية – العربية زخماً إضافياً مع السماح لنحو 42 مؤسسة دفاعية روسية تصدير السلاح مباشرة إلى دول الخليج العربي من دون الاعتماد على جهود الدولة.

الواقع التجاري

"من مصلحة روسيا تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية مع الدول العربية لأن هناك تكاملاً بين اقتصادات روسيا واقتصادات الدول العربية". والكلام لرئيس غرفة تجارة وصناعة روسيا الاتحادية **يفغيني بريماكوف** إلا أن الأرقام لم تصل بعد إلى مرحلة تعكس الرغبة المشتركة لدى الطرفين في إقامة أفضل العلاقات. فحجم التبادل التجاري العربي– الروسي ضئيل قياساً بحجم التجارة الخارجية للعالم العربي من جهة ولروسيا الاتحادية من جهة أخرى. ويعزو الخبراء أسباب تدني المبادلات التجارية بالدرجة الأولى إلى غياب المعرفة بالأسواق واحتياجاتها لدى المصدرين في كلا الجانبين. وبحسب الرئيس الحالي لمجلس رجال الأعمال العربي– الروسي ورئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان **عبدالله غندور**، فإن الصادرات الروسية إلى العالم العربي سجّلت في العام 2003 ما قيمته 2,3 مليار دولار أي ما نسبته 1,7 في المئة من إجمالي الصادرات الروسية. في المقابل، صدّرت البلدان العربية إلى روسيا ما قيمته 200 مليون دولار فقط أي ما يشكل 0,27 في المئة من إجمالي المستوردات الروسية.



المنصة الرئيسية وبدا من اليمين: عبد الرحمن الجريسي، خالد أبو اسماعيل، عبدالله غندور، يفغيني بريماكوف وتاتيانا غفيلافا



يفغيني بريماكوف



عدنان القصار



خالد أبو اسماعيل

لكن من المؤكد أن إمكانيات زيادة حجم التبادل التجاري بين العالم العربي وروسيا ميسّرة انطلاقاً من العمق الطبيعي الذي تشكّله السوق الروسية بالنسبة للمصدرين العرب من ناحية وقيام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى التي من شأنها توفير سوق ضخمة للصادرات الروسية.

آفاق التعاون

في ظلّ التحوّل الاقتصادي والانفتاح الحاصل في كل من العالم العربي وروسيا، يدخل القطاع الخاص العربي والروسي إلى دائرة الضوء بوصفه اللاعب الأساسي في تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية. وقد شدّد رئيس الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية **خالد أبو اسماعيل** على أن إنجازات مجلس رجال الأعمال العربي– الروسي تؤشر على أهمية العلاقات الثنائية وعلى الرغبة في تطوير هذه العلاقات بما يحقق الإمكانات المتاحة. واعتبر أن الملتقى العربي الروسي الأول كان بمثابة خطوة متقدمة نحو توثيق التعاون المالي بين روسيا والدول العربية.

ويعتبر المطلعون أن الخطوة الأولى على طريق رفع مستوى العلاقات الثنائية تتمثل بإزالة المعوقات التي تواجه حركة البضائع ورؤوس الأموال بين روسيا الاتحادية والدول العربية، كما أن الاستثمارات المشتركة تشكل حجر الزاوية في تدعيم التعاون حيث أن هذه الاستثمارات ستعمل على تلبية حاجات الأسواق العربية والروسية. واستناداً إلى رأي نائب رئيس اتحاد الغرف العربية ورئيس مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية **عبد الرحمن بن علي الجريسي**، فإن إقامة جسر للتعاون مع روسيا الاتحادية يشكل خياراً مهماً وأساسياً لتنويع العلاقات الاقتصادية والتجارية العربية مع الخارج بحيث تكون هذه العلاقات على قدر من الاستقرار والتدافع من أجل خدمة التنمية الاقتصادية العربية.

أما مجالات التعاون المتاحة فقد كان مجلس رجال الأعمال العربي– الروسي واضحاً في تحديدها وهي: الصناعات الثقيلة المشتركة، المصارف، السياحة، النقل البحري، مشاريع البنية التحتية، إضافة إلى الشراكات ما بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى الجانبين. ■



جانب من الحضور يتقدّمهم عدنان القصار

FRESHLY DELIVERED

If you shop from US sites or you receive US mail and publications, then ARAMEX Mailbox Service is definitely for you!

We give you your own mailbox in the USA to receive your internet orders, correspondence and magazines. Then we ship your mailbox contents straight to you, at competitive rates.

We also provide UK mailboxes



For more information or to subscribe please visit our website: www.aramex.com/shopandship

وزير الدولة لشؤون التجارة الخارجية التركي كورشاد توزمان:

التعاون التركي العربي يخلق بيئة مناسبة للتجارة والاستثمار

عمّان – وليد أبو زكي

زار وزير الدولة لشؤون التجارة الخارجية التركي كورشاد توزمان، منتصف الشهر الماضي، الأردن يرافقه 150 من رجال الأعمال الأتراك. افتتح خلالها ملتقى لرجال الأعمال من البلدين، وأجرى مباحثات مع رئيس الوزراء الأردني فيصل الفايد، فضلاً عن وزراء التجارة والمالية والتخطيط والمواصلات.

هدفت زيارة توزمان إلى عمّان للتحضير إلى توقيع اتفاقية التجارة الحرة بين تركيا والأردن، والتي يعتبرها الوزير التركي اتفاقية محورية، قد تفسح المجال لعقد اتفاقيات مماثلة مع دول عربية أخرى.

الحكومة الأردنية أبدت ترحيباً واهتماماً بالغين بالاتفاقية المزمع توقيعها، وينتظر أن ينجز الجانب الأردني دراستها وإقرار آلية تنفيذها في النصف الثاني من آذار / مارس الحالي.

والمعروف أن العلاقات التجارية بين البلدين شهدت تطوّراً ملحوظاً في الأعوام الأخيرة، فسجّل الميزان التجاري العام الماضي (2004) ارتفاعاً ملحوظاً بلغت نسبته 42 في المئة، وبلغت الصادرات التركية إلى الأردن 224 مليون دولار، مقابل 13 مليوناً فقط قيمة الصادرات الأردنية إلى تركيا.



على هامش اجتماعاته في الأردن، التقت "الاقتصاد والأعمال" الوزير كورشاد توزمان، وكان معه هذا الحوار:

◻ يعتبر العديد من رجال الأعمال العرب أن جهودكم لبناء علاقات تجارية مع البلدان العربية، تعود إلى خوف من عدم انضمامكم إلى الاتحاد الأوروبي، حيث تعملون على إبقاء الدول العربية كخطة بديلة؟

◻ منذ بداية القرن العشرين، خسرنا نحن والدول العربية الكثير من الفرص للحاق بالتطور العالمي، فلا نرى الكثير من التطور والتقدم وقصص النجاح في المنطقة. إنّ وضعنا اليوم سيئ جداً مقارنة حتى بدول الشرق الأقصى، فمستوى التعليم أفضل لديهم، ويتمتعون برعاية صحية أفضل ويحصلون على فرص أكثر من مشاركة المجتمع الدولي في حصته من الفرص.

قبل 200 عام، قام أجدادنا بالمعجزات ونحن نتمتع بالتركيبة نفسها التي تمتع بها أجدادنا، وبناءً عليه لماذا لا نعود ونعتمد على تاريخنا ونناقش أخطاءنا ونعمل على بناء سياسة اقتصادية اجتماعية فاعلة؟

لا وجود لأي نوع من هذه النظريات والمخططات تجاه الدول العربية، فحين بدأنا العمل على الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي في العام 1996، أثبتت دراساتنا أن السوق تتسع للجميع وفيها العديد من الفرص،

■■■

علاقاتنا مع البلدان العربية ليست اقتصادية بل هناك عاطفة وتاريخ

■■■

وبناءً عليه نجد اليوم أن من بين كل ثلاث أجهزة تلفزيون تُباع في أوروبا واحد منها تركي المنشأ، إضافة إلى تميز صناعة الثلاجات لدينا حيث نحصل على حصة كبيرة من سوق المملكة المتحدة خصوصاً، وأوروبا عموماً.

لقد شهدت تركيا تطورات كبيرة في السنوات الأخيرة، وتحول الاقتصاد من اقتصاد قائم على الزراعة إلى اقتصاد يعتمد على الصناعة؛ ونحن نعمل جاهدين لرفع مستوى معيشة شعوبنا إلى المستوى الأوروبي. وعندها إذا انضمت تركيا إلى السوق الأوروبية بعضوية كاملة أو لم تنضم، نكون قد حققنا غايتنا من هذا الانضمام.

علاقاتنا مع الدول العربية، ليست علاقات اقتصادية وحسب، على الرغم من



من ملتقى رجال الأعمال الأردنيين والأتراك

تطلعنا إلى تطوير هذه العلاقات، بل تربطنا بالوطن العربي علاقة عاطفية، علاقة قُربى، نتقاسم نفس العادات والتقاليد والتاريخ. ونحن نرغب بتطوير مستويات التجارة والاستثمار بين تركيا والعالم العربي إلى مستوى علاقاتنا العاطفية والتاريخية. في هذه المنطقة الجغرافية، يمكننا خلق بيئة رائعة للتجارة والاستثمار، وهذا ما سيسهم بإرساء السلام في المنطقة.

□ التطور الاقتصادي الذي شهدته تركيا في السنوات الماضية والتقدم الهائل في مجال الصناعة المتقدمة، معتمدةً على معدات حديثة أسهمت في تخفيض تكلفة الإنتاج هي مصدر الخوف الوحيد لدى الصناعيين العرب والذين يعتبرون أن دخول المنتجات التركية إلى أسواقهم يعني حلول الصناعة التركية مكان الصناعة الوطنية.

□ هذا غير صحيح على الإطلاق، حيث أوضحت هذا الموضوع إلى الحكومة الأردنية، فنحن جاهزين لإلغاء تعريفتنا الجمركية عند توقيع اتفاقية التجارة، على أن يكون أمامهم الفرصة لتخفيض تعريفاتهم على مدى 12 عاماً. وهذه الاتفاقية وعلى هذا النحو هي رابحة للطرفين. وفي هذه الأثناء يمكنهم الاستفادة من الخبرة المستقاة وتطوير صناعاتهم، وهذا ما يحصل مع كل من تونس والمغرب، حيث تسير اتفاقاتنا بخطى ثابتة.

وقد قدمنا لرئيس الوزراء الأردني مسودة الاتفاق، ووجدها جيدة جداً وقطع وعداً بالإجابة عليها في غضون الأشهر الثلاثة المقبلة، وأظن بأنهم مستعدون كل الاستعداد لتوقيع اتفاقية التجارة الحرة بين البلدين. وينصب جهدنا اليوم على توقيع هذه الاتفاقية، التي قد تخلق بيئة مناسبة لاستثمارات لاحقة في مختلف القطاعات مثل صناعات الأدوية، الأدوات المنزلية والرخام.

□ ما مدى أهمية الأردن بالنسبة لكم، وهل باعتبارها بوابة على العراق؟

□ الأردن مثل تركيا، هو مدخل ومحور للدخول إلى السوق العراقية، وهذا ينطبق أيضاً على لبنان. فهذه الدول تتمتع ببيئة ممتازة للأعمال من ناحية الاتصالات والمواصلات والتسهيلات المالية وغيرها، إذا عملت هذه البلدان بالتعاون مع بعضها وتشاركت بالرؤية نفسها للمستقبل، يكون لها شأن كبير في العقد المقبل.

□ إن دور الدولة في تشجيع الاستثمار يحتاج إلى دعم مؤسسات متخصصة في القطاع الخاص والعام، تعمل على تسهيل شؤون الاستثمار. وهذا ليس موجوداً لديكم، هل هناك من مشاريع في هذا الشأن؟

□ لم يتطوّر العمل في تركيا لدرجة الاختصاص الحاصل في المؤسسات العالمية، التي تملك مكاتب في جميع أنحاء العالم وتعمل على نشر وترويج فرص الاستثمار في دولها، فنحن نؤمن أنه في الوقت الحالي وحتى إيجاد آلية صحيحة ومتقدمة للترويج، أن فريق العمل التابع لوزارة التجارة الخارجية يقوم بجهد كبير ويشكل ضمانة ومنطلقاً لمشاريع التجارة والاستثمار.

□ المستثمر الأجنبي يدرس أولاً متانة واستقرار الوضع النقدي والمالي للبلد، إضافة إلى الأنظمة والقوانين التي ترعى الاستثمار. إن الجهاز المصرفي التركي يعاني من مشاكل عدة وقوانين الاستثمار ليست جذابة بالقدر اللازم بالنسبة لتطلعات المستثمر. هل سنشهد تطورات إصلاحية في هذا الإطار؟

□ هناك جهد حقيقي بدأ في العام 2000، لإصلاح القوانين وتدعيم هيكلية النظام المالي والمصرفي في تركيا، وهذا تم بتكلفة مالية عالية جداً على الاقتصاد التركي. ونحن اليوم نعمل على القوانين الجديدة التي قد تسهم بحل معظم المشكلات التي يواجهها المستثمر الأجنبي في تركيا من ناحية الأنظمة والقوانين، إضافة إلى العلاقات والتسهيلات المصرفية.

□ مع كل هذه التطورات، مجموعة الاقتصاد والأعمال تنظم في أيار/مايو المقبل الملتقى الاقتصادي التركي العربي في إسطنبول. وحيث أن هذا الملتقى هو الأول من نوعه، هل ترغب بإيصال رسالة معينة إلى المستثمرين العرب ورجال الأعمال في هذه المناسبة.

□ أودّ أن أتساءل هل نحن جاهزون للرقص وليس للغناء فقط؟ إن تركيا تشهد العديد من المؤتمرات الإسلامية والدولية، وهذه المؤتمرات لم تقدم حتى هذا التاريخ شيئاً يذكر، فتجدهم يجتمعون ويتداولون ولكن تبقى العبرة بالنتائج والأفعال. الجميع لديه النية في العمل ولكن ليس كافياً، والعواطف والنيات ليستا معيار النجاح بل الأفعال.

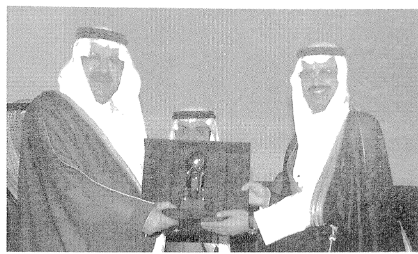
إن تنظيم الأحداث ممتاز ولكن العبرة في النتائج، فعلى القطاع العام في هذه الدول أن يشارك في فعاليات هذا الملتقى ليستمع إلى ملاحظات رجال الأعمال ويعمل على إزالة العقبات ووضع النظم والتشريعات التي تساعد على تنامي أرقام الأعمال والاستثمار.

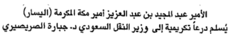
وهنا أتوجه للمستثمرين العرب والأتراك على السواء باعتبار هذا الحدث بمثابة مفترق مهم تُعلّق عليه الحكومة التركية الكثير من الآمال لتطوير العلاقات ووضع الأسس لمشاريع مشتركة تُسهم بتحسين وتطوير العمل العربي التركي المشترك. ■

■■■

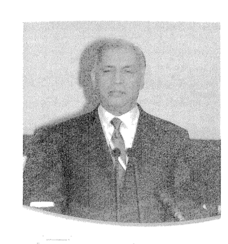
الملتقى الاقتصادي العربي التركي إطار لتأسيس مشاريع مشتركة

■■■





الأمير عبد المجيد بن عبد العزيز أمير مكة المكرمة (اليسار) يُسلم درعاً تكريمية إلى وزير النقل السعودي د. جبارة الصريصيري



رئيس وزراء باكستان شوكت عزيز

منتدى جدّه الاقتصادي السادس
تجارب الشراكة بين القطاعين العام والخاص

جدّه – باسم كمال الدين

لم يحل شعار "بناء الطاقات: تطوير الأفراد لتحقيق نمو مستدام" الذي اتّخذه منتدى جدّه الاقتصادي في دورته السادسة من دون التطرق إلى هموم الواقع الاقتصادي المحلي في السعودية. كما أن تجارب الدول في التنمية والتي تمّ استعراضها ضمن الجلسات لم تحجب خصوصيات المملكة لناحية العلاقة ما بين القطاعين العام والخاص مروراً بالسعودة وانعكاساتها وصولاً إلى وضع المرأة السعودية وأهمية دورها على صعيد تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة. وإذا كان المنتدى قد سعى إلى توسيع دائرة إستهدافاته من خلال طرح قضايا الاستثمار في الكوادر البشرية وتحديات البطالة عالمياً والاقتصاد السياسي للإصلاح، فقد بقي "البزنس" حاضراً في قاعة وأروقة المنتدى. وكما في كل دورة، سجّل منتدى جدّه الاقتصادي حضوراً لرؤساء جمهوريات ورؤساء وزراء باستثناء أن مناصب هؤلاء لم تقترن بعبارة "السابق" التي ميزت الدورات السابقة.

بات من المسلّمات ذكر القطاع الخاص عند الحديث عن النمو المستدام. فقد أثمرت الشراكة ما بين القطاعين الحكومي والخاص إدخال العديد من البلدان إلى حلبة التنافس في الاقتصاد المعولم. وإذا كانت آلية التحوّل من هيمنة القطاع العام على الاقتصاد إلى أيدي القطاع الخاص قد أثارت بعض النقاشات ما بين المشاركين، إلا أن المنتدى أظهر توافر الإجماع حول ضرورة إيجاد أولاً الأرضية الفضلى للتعاون ومن ثم تهيئة المناخ لإتمام عملية انتقال النشاطات الاقتصادية من جانب إلى آخر من دون أية انعكاسات سلبية. مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية في حكومة دبي **محمد العبار** دعا إلى تبني القطاع الخاص الحركة الإدارية في المناطق بدلاً من القطاع العام الذي يلتزم فقط بالتشريع وسنّ القوانين والمتابعة والمراقبة، معتبراً أن الحكومات ليس لديها خيار، إذ لا بدّ من تسليم المهام للقطاع الخاص لصعوبة التنفيذ والنمط الإداري المتعلق فيها. أما المستشار الاقتصادي لرئيس جمهورية سورية د. **نبراس الفضل** وان كان وافق **العبار** في كلامه، إلا انه شدّد على أن التحول إلى الخصخصة وتحويل أنظمة الشركات المملوكة للحكومات بشكل سريع أمر صعب وقد يؤدي إلى سلبيات في شكل الاقتصاد، بل لا بدّ من التغيير بشكل مخطط له وهادئ.

أما على المستوى السعودي الداخلي، فقد أشار أمين محافظة جدّه **عبد الله المعلمي** إلى ضرورة الاستفادة من كفاءات القطاع الخاص وخلق فرص حقيقية لانضمام تلك الخبرات التي يفرزها القطاع الخاص للقطاعات الحكومية، موضحاً أن إدخال رجال الأعمال والاستفادة من مهاراتهم الإدارية سيحدث نقلة للقطاع العام. وبيّن **المعلمي** أن تجربة بلاده حققت نتائج إيجابية وبرهنت على صحة وحيوية ستراتيجية التكامل بين القطاعين الحكومي والخاص المطبّق في السعودية.



رئيس الوزراء الماليزي هون داتو سيري عبدالله أحمد بدوي (إلى اليمين)
ومدير عام البنك الأهلي التجاري السعودي عبد الهادي شايف

وزير العمل السعودي د. غازي القصيبي

تجارب للتنمية

بما أن "أهل مكة أدرى بشعابها"، حرص منتدى جدّه الاقتصادي على استعراض التجارب التي خاضتها العديد من البلدان لتحقيق التنمية والستراتيجيات المتّبعة في ردم الفجوة الاقتصادية ما بين هذه الدول والاقتصادات الكبرى. وقد أكّد رئيس وزراء ماليزيا **عبدالله بدوي** أن "ما حققته بلاده خلال السنوات الماضية ناجم عن تخصيص ماليزيا لنحو 20 في المئة من مواردها للاستثمار في الذكاء، خصوصاً وان الاعتماد على الاقتصاد القائم على المعرفة يشكل عنصراً حاسماً في عمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية". كذلك أشار إلى أن الحكومة الماليزية أولت التعليم أهمية استثنائية، مضيفاً أن ستراتيجيات تطوير الموارد البشرية تركّزت على اتخاذ تدابير عملية وفعالة للحيلولة دون هجرة العقول الماليزية خارج البلاد.

في المقابل، رأى رئيس جمهورية التشيك **فاكلاف كلاوز** أن تجربة التشيك برهنت إمكانية القيام بإصلاحات هيكلية على المسارين السياسي والاقتصادي بصورة متوازية. ولم يخف أن التشيك واجهت في تنيمة مواردها البشرية مشكلات جرّاء ترابط المتغيرات السياسية والاقتصادية التي شهدتها بلاده لدى تحولها من النظام الشيوعي إلى نظام السوق. وأوضح **كلاوز** أن الخيارات التي أوجدتها التشيك لقيادة هذه التحولات تمحورت حول إعادة الهيكلة عن طريق الصدمة أو اتباع عملية التدرج في تنفيذ الإصلاحات.

8 في المئة هي نسبة النمو المتوقع أن تحققها باكستان خلال العام الحالي بحسب رئيس وزرائها **شوكت عزيز** الذي أشار إلى أن الحكومة اتبعت سياسة حازمة إنما مرنة في مواجهة سلبيات ارتفاع أسعار النفط وكذلك ارتفاع أسعار الفائدة. فكان اللجوء إلى سياسة "الاقتصاد الجزئي" والعمل وفق سياسة "الإصلاح الكلي". كما تطرّق **عزيز** إلى مسألة استقرار الاقتصاد الباكستاني من خلال الاستخدام الأمثل للموارد وتطوير المؤسسات القائمة في موازاة تقليص الإنفاق الحكومي مع انتهاج سياسة "التمويل الجزئي" للأفراد.

والى جوار باكستان جغرافياً، باشرت أفغانستان بعرض الفرص الاستثمارية المتوفّرة لديها من خلال مداخلة قدّمها رئيسها **حامد كرزاي** حيث أوضح انه تمّ وضع العديد من القوانين والستراتيجيات لتعزيز موقعها الاقتصادي وإمكاناتها بغية جذب الاستثمارات الأجنبية. وبالطبع فإن قطاع الطاقة يبرز كالمرشح الأبرز في استقطاب الأموال يليه في ذلك قطاع البنى التحتية.

المرأة ثم المرأة

كما العادة، كان الحضور النسائي لافتاً في منتدى جدّه الاقتصادي ما يؤكد القناعة بأن للمرأة دوراً أساسياً في قيادة عملية

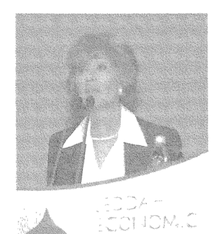


رئيس أفغانستان حامد كرزاي (إلى اليمين)
ورئيس مجلس إدارة منتدى جدّة الإقتصادي عمرو عناني



محمد العبار مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية في دبي متحدثاً وبدا إلى اليمين المستشار الاقتصادي للرئيس السوري نبراس الفضل وأمين محافظة جدّه عبدالله المعلم





فريال المصري مرشحة الحزب الديمقراطي الأميركي عن ولاية كاليفورنيا



كبير وزراء سنغافورة جوه تشوك تونج (إلى اليمين) ومستشار وزير التجارة والصناعة السعودي للشؤون الفنية د. فواز العلمي

التنمية لكن العبرة تبقى في التطبيق. وإذا كانت النساء في بريطانيا يشكلن 50 في المئة من إجمالي القوى العاملة بحسب دوق يورك **الأمير أندرو**، فإن التوصل إلى هذه المعادلة يتطلب القيام بتغييرات اجتماعية وتبديل طريقة التفكير واستبدال المهارات القديمة بأخرى جديدة. وعلى هذا الأساس، فإنه من المتوقع أن تشكل النساء ثلثي القوى العاملة في بريطانيا خلال السنوات السبع المقبلة.

لكن النقاشات الحادة التي شهدها منتدى جدّه الاقتصادي ما بين وزير العمل السعودي **د. غازي القصيبي** والحضور النسائي كان بمثابة مؤشر على الفجوة القائمة حالياً داخل سوق العمل السعودي الذي يعاني أصلاً من مشاكل متعلقة بالبطالة فضلاً عن تداعيات سياسة السعودة. وقد كان الوزير **القصيبي** واضحاً في قوله "لا نية لدى وزارة العمل لإقامة حملة لحصر وتوظيف النساء كما هو الحال بالنسبة للشباب"، مضيفاً "نحتاج إلى توظيفهم في أماكن مخصصة للنساء وهذا ليس متوفراً، فالفصل ما بين الرجال والنساء في الوظائف يتطلب بنية تحتية ملائمة، الأمر الذي يتطلب وقتاً طويلاً".

هذا الواقع لم يمنع بعض النساء السعوديات من تحقيق خرق نوعي في مجال العمل سواء على المستوى المحلي أو الخارجي. فقد أعربت **فريال المصري** عن اعتزازها بأن تكون أول امرأة سعودية تخوض تجربة الانتخابات الأميركية عن الحزب الديموقراطي الأميركي في الدائرة الرقم 37 في ولاية كاليفورنيا بالولايات المتحدة، مشيرة إلى أنها قبلت بعرض الترشح وخوض الانتخابات لتقدم رسالة عن المرأة السعودية المسلمة للشعب الأميركي، مشيرة أن قيم الإسلام تحث على أن يدرك كل فرد في المجتمع مسؤولياته تجاه مجتمعه. وأشارت إلى أنها خاطبت الناخبين الأميركيين كامرأة سعودية مسلمة وأكّدت لهم أن التصويت لصالحها يعني في جوهره التصويت لقيم التسامح والديموقراطية والمساواة التي تنادي بها الولايات المتحدة.

شؤون داخلية

السعودة والبطالة والتنمية، 3 قضايا أساسية خرقت الإطار العام للمنتدى بخصوصياتها المحلية. وقد اظهر الحوار ما بين وزير العمل السعودي **د. غازي القصيبي** والمشاركين السعوديين وجود نوع من الشرخ ما بين الجانبين لا سيما وان قرارات الوزارة كانت سببت إرباكات عدة لأصحاب العمل والعمال. وارتفعت الأصوات التي تطالب الوزارة بالتروي في اتخاذ القرارات بغية عدم سحبها من التداول لاحقاً. لكن الأمر الإيجابي ضمن ستراتيجية المملكة العامة هو أن الكلام عن الانفتاح الاقتصادي والخصخصة وجد طريقه إلى التطبيق منذ فترة. فقد أشار وزير النقل **د. جبارة الصريصري** إلى أن السعودية تعتزم استحداث خط سكة حديد يربط الموانئ الشرقية للمملكة بالموانئ الغربية فيها، موضحاً أن المشروع سيطرح في مناقصة عالمية وسيكون في متناول كافة الشركات العالمية الدخول في سباق التنافس للفوز بتنفيذ المشروع بكافة مراحله.

في المقابل، تستمر الهيئة العليا للسياحة السعودية في العمل على وضع المملكة على خريطة السياحة العالمية، إذ أشار أمين عام الهيئة الأمير **سلطان بن سلمان** إلى أن الهيئة تدرس مع الهيئة الملكية للجبيل وينبع إعادة بناء 4 موانئ رئيسية على ساحل البحر الأحمر غرب البلاد لتشكل نقطة تحول اقتصادية وسياسية مميزة. وأوضح أنه تمّ الانتهاء من إعداد الدراسات الستراتيجية السياحية لعشر مناطق في السعودية تتضمن الخطوات والأدوار والمبادرات المنهجية لكل منطقة، مفيداً في الوقت ذاته أن المناطق الثلاث الباقية ستنتهي قريباً، كما أكّد الأمير سلطان أن حكومة بلاده اتجهت لوضع الأسس للنهوض بالقطاع السياحي عبر ستراتيجية محترفة، مشدداً في الوقت عينه على أن هناك اتفاقية عقدتها الهيئة مع وزارة العمل تقضي بسعودة القطاع بنسبة 80 في المئة. ■

لقطات من المنتدى

*** افتُتح المنتدى بالوقوف دقيقة صمت على روح رئيس مجلس الوزراء اللبناني الراحل رفيق الحريري الذي كان شارك كمتحدث رئيسي في الدورة الماضية.**

*** شهد المنتدى عقد 42 جلسة عمل تحدث فيها 130 متحدثاً حيث توزّعت الجلسات على قاعة رئيسية و3 قاعات فرعية.**

*** كان لافتا البطء في عملية تسجيل الصحافيين المشاركين حيث اضطر البعض الى الانتظار اكثر من ساعة للحصول على بطاقة الدخول.**

*** لقي خطاب عمرو موسى صدىً كبيراً لدى الحضور الذي قاطعه بالتصفيق 4 مرات لا سيما وانه تحدث عن الفقر الذي يفوق في أهميته وخطورته الإرهاب والديموقراطية والإصلاح والمعايير المزدوجة التي تتّبعها الإدارة الأميركية في المنطقة والسلام العادل. وكانت وزيرة الخارجية الأميركية السابقة مادلين اولبرايت تجلس على المنصة إلى جانب موسى.**

*** توجه أحد المشاركين إلى وزير العمل السعودي د. غازي القصيبي واصفاً إياه بـ"البعبع"، فطلب منه الوزير أن يكون اكثر ديبلوماسية.**



ISORA Yachts

الإبحار على متن أفضل يخوت العالم

مَن منّا لا يحلم بامتلاك يختٍ فخم يمخر به العباب وسط سكون تموّجات بحر الخليج العربي التي تلمع أبداً تحت أشعة شمس هذه المنطقة.

وغني عن القول أن العيش في إحدى الدول الخليجية التي تحيطها الشواطئ من كل حدب وصوب، يُعدُّ المحيط الأمثل للقيام بمغامرات بحرية تكون السماء فيها هي حدود الإنعتاق من وتيرة الحياة اليومية التي لا تفتأ تفتك بأعصابنا.

ربما نعتبر أن خوض غمار البحر على متن هذا اليخت الفخم حلم يدخل في خانة التمنّي، ومراد بعيد عن التحقيق. فمن أين لنا اليخت وكيف نرتب أمر اقتنائه وصيانته؟

لكن علينا أن لا نفقد الأمل بهذه السرعة. فاليوم، ومع وجود شركات متخصصة تقدّم لنا التجهيزات وخدمات المساندة اللازمة، أصبح الأمر بغاية السهولة. وشركة "إيزورا لليخوت" ISORA Yachts هي واحدة من هذه الشركات المتخصصة التي تقدم لزبائنها خدمات متكاملة من عملية بيع اليخت إلى تأمين كافة ما يحتاجه من مسائل الصيانة والتأهيل والتأمين وتدريب طاقم القيادة وعمليات الإنقاذ.

فكيف لا يكون الإبحار سلساً كنسيم البحر العليل على متن أحدث منتجات شركات تصنيع اليخوت وأكثرها تطوّراً في العالم؟ وشركة ISORA Yachts، التابعة لمجموعة غرين لاين والتي تتخذ من نادي دبي الدولي للرياضات البحرية مركزاً رئيسياً لها، قد استقدمت من جانبيّ الأطلسي أهم أسماء اليخوت العالمية، مثل RIVA الإيطالية وSEA LINE الإنكليزية وSUGAR SAND الأميركية، لتقوم بتمثيلها وتسويق يخوتها الفخمة ذات الحجم الصغير والمتوسط (من 20 قدماً إلى 150 قدماً) في دول مجلس التعاون الخليجي.

تمثيل الأسماء العريقة

أسس بيترو ريفا، الصياد الشاب ومصنّع اليخوت الماهر، شركة RIVA في مدينة سارنيكو الإيطالية العام 1842، لتصبح اليوم مالكة لواحدٍ من أقدم أحواض السفن الجافة في العالم وأشهرها على الإطلاق. وقد نالت اليخوت التي بناها RIVA آنذاك شهرة لا تُضاهى من حيث جودتها وبراعة حرفتها، حيث أصبحت هذه الشهرة هي الأساس الذي استندت إليه الأجيال المتعاقبة على إدارة هذه الشركة. وتقول **فاي بدرو**، مديرة تطوير الأعمال في ISORA Yachts: "تشعر الشركة بالفخر إزاء تمثيلها لصانعي اليخوت الذين لهم باع طويل في بناء منتجات فاخرة كيخوت RIVA. وكوننا الوكيل الحصري لهذه اليخوت في دول الخليج العربي، فإننا عازمون على إطلاق يخت RIVA RAMA 44 لعام 2005 خلال معرض دبي لليخوت في منتصف شهر آذار/مارس الحالي. ونحن نشعر بأن الشراكة القائمة ما بين شركتي RIVA وISORA هي التكامل بحد ذاته، إذ كلانا يمثل الجودة العالية



Rivarama 44

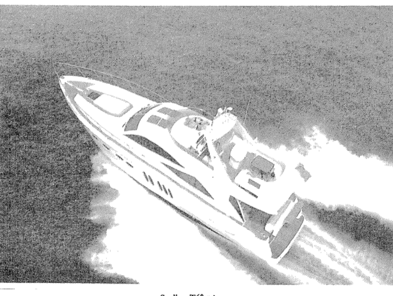
خدمات ISORA Yachts

- القطر والإنقاذ
- تجهيز طاقم الإبحار
- التدريب الفردي
- نادي الإبحار
- عيادات تجميلية لليخوت
- تسجيل اليخوت
- توصيل اليخوت
- حراسة اليخوت
- تدريب بحري معترف به عالمياً
- مجموعة متنوعة من المنتجات البحرية
- الإدارة
- الصيانة
- بيع اليخوت (الجديدة والمستعملة)
- تأجير اليخوت

والإلتزام الكامل بالسوق وبالعملاء".

أما شركة SEA LINE فهي واحدة من أهم الشركات الأوروبية التي تعمل في مجال بناء اليخوت منذ 32 عاماً. فميل هذه الشركة للابتكار، ممزوج بتصاميم عالية الجودة وعصرية، ظاهر في جميع خطوط مجموعة يخوتها. فكل واحد من يخوت SEA LINE، ابتداءً من طراز SEA LINE S 25 إلى يخت الشركة الجديد من طراز T 60، قد تم بناؤه مع أخذ معايير الابتكار والتصاميم الإنسيابية في عين الإعتبار. وعليه فإن شركة ISORA تتطلع قدُماً لشراكة مثمرة مع يخوت SEA LINE.

وبالنسبة لشركة SUGAR SAND فإنها تقوم بعمليات إنتاج القوارب منذ فتحت أبوابها في العام 1993، لتنمو باطراد بحيث أصبحت محرّكات ميركوري الرياضية النفاثة التي تنتجها الشركة هي المعيار الذي تتبعه الشركات الأخرى في عملية إنتاج محرّكاتها. وقد نجحت SUGAR SAND في الحفاظ على مركز القيادة في مضماريّ الأداء والتصاميم منذ ذلك الحين. وتعتبر الشركة أكبر مصنّع لليخوت في ولاية نورث داكوتا الأميركية، حيث تقوم نخبة من المهندسين وعشاق هذه الرياضة الذين يتخذون الجودة العالية شعاراً لهم، ببناء هذه القوارب التي تمثل أرقى معايير المهارة الحرفية الأميركية.



يخت Scaline-T60

مروحة متكاملة من الخدمات

يقول الكابتن ستيفن كوربيت، مدير قسم تطوير الأعمال البحرية لدى ISORA Yachts: "إن الشركة تنوي طرح ودعم سياسة "عميل مدى الحياة". فمع امتلاك الشركة مكاتب لها في نادي دبي الدولي للرياضات البحرية، بالإضافة إلى مكاتب خدمات مساندة في فندق فيرمونت دبي، فإنها ستكون في قلب كل ما يتعلق بالإبحار واليخوت في المنطقة".

فخدمات ما قبل وبعد البيع التي تقدّمها ISORA تشتمل على مدى كبير من المتطلبات، من التدريب على الإبحار ومهارات التعامل مع اليخوت، إلى الصيانة التي يساندها فريق من المحترفين ذوي المهارات العالية. كما يشكّل تعيين شركة ISORA وكيلاً حصرياً في دول مجلس التعاون الخليجي لمجموعة منتجات بلو نايفي مصدر قوة لها، إذ تعتبر من أهم المنتجات البحرية في أوروبا وتشتمل على 22 منتجاً من الشمع الواقي، المنظفات اليدوية، مركبات التنظيف اليدوي، محاليل تنظيف النوافذ والسجاد، بالإضافة إلى مركّبات تنظيف جوف اليخوت والجزء الخارجي للمحرّكات. هذا وقد عُيِّنت الشركة حديثاً الوكيل الحصري لأنظمة سوبيت للتنظيف، التي تمنح جميع اليخوت حماية أكيدة من العوامل الجوية القاسية التي تسيطر على هذا الجزء من العالم عن طريق استخدام أدوات سهلة الإستعمال.

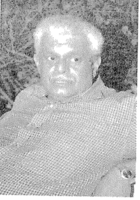
وبالتحالف مع أطراف ثالثة مرخّصة، تقدّم ISORA خدمات تشتمل على تأمين اليخوت، إضافة إلى عمليات المسح والخدمات الأمنية؛ أما أكاديمية ISORA للتدريب البحري فتحمل ترخيصاً لإصدار شهادات معترف بها عالمياً، حيث تقدّم دورات يشرف عليها مدرّسون لديهم فيض من الروح المرحة ويمتازون بسهولة التعامل.

كذلك فإن قسم تأمين طواقم العمل في الشركة على استعداد لتوفير المرشحين لكافة المناصب، بدءاً من ربان اليخت وانتهاء بطواقم الضيافة. وتعتبر خدمات القطر والإنقاذ على أساس تجاري التي تقدّمها ISORA الأولى في منطقة الخليج. أما في حال أردت نفض آثار الأيام والصدأ الذي تتركه مياه البحر المالحة على يختك، فإن قسم التصليح في الشركة سيأخذ قاربك المتهالك وينفخ فيه حياة جديدة. كما يدير قسم الرحلات البحرية جميع الرحلات المؤجرة من رحلات الصيد إلى رحلات النزهة الفاخرة التي تمتد لأيام والقفز بالمظلة الشراعية فوق الماء وتأجير الرحلات السريعة. ■



قارب Sugar Sand

حضور قوي لـ "شل" في قطر إنشاء "قطر للغاز 4"


عبدالله العطية

وقّعت "قطر للبترول" جملة اتفاقات لتعزيز قدراتها الإنتاجية من الغاز الطبيعي المسيّل، وفي الصناعات البتروكيميائية. والبارز كان الاتفاق الذي تم توقيعه مع مجموعة شركات رويال دوتش شل لإنشاء مشروع ضخم للغاز الطبيعي المسيّل، في راس لفان الصناعية، أطلق عليه اسم "قطر للغاز 4".

وقع الاتفاقية عن "قطر للبترول" النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء، وزير الطاقة والصناعة **عبد الله بن حمد العطية** والرئيس التنفيذي لمجموعة شركات رويال دوتش شل **يرون فان در فير**.

يشمل مشروع "قطر للغاز 4" إقامة منشآت متكاملة لإنتاج الغاز بطاقة 1,4 مليار قدم مكعب في اليوم من الغاز وكميات كبيرة من السوائل المصاحبة من حقل الشمال في قطر، وخط إنتاج لسوائل الغاز الطبيعي ينتج نحو 7,8 ملايين طن في السنة من الغاز الطبيعي المسيّل لمدة 25 سنة. وتتوزع ملكية "قطر للغاز 4" بين "قطر للبترول" بنسبة 70 في المئة وشركة شل بنسبة 30 في المئة.

ووقع **العطية** أيضاً خطاب نوايا مع شركة شل للصناعات الكيميائية لإقامة مجمع بمواصفات عالمية لتكسير الايثان ومشتقاته، في مدينة راس لفان الصناعية في قطر. ومثل "شل" في حفل التوقيع المديرة التنفيذية **ليندا كوك**.

ومن المتوقع أن يبدأ المصنع إنتاجه مطلع العقد المقبل، وسيتم تسويق منتجاته في الأسواق الآسيوية.

ووقعت **ليندا كوك** اتفاقية أخرى مع مؤسسة قطر للتربية والعلوم ممثلة بعضو مجلس الإدارة **عبد الله القبيسي**، لإنشاء "مركز شل التعليمي للأبحاث والتنمية"، الذي ستتركز أنشطته في المؤسسات التعليمية والجامعات في قطر لتمكين نقل التكنولوجيا، لا سيما تقنيات تحويل الغاز إلى سوائل. ومن المتوقع افتتاح المركز في مطلع العام 2006، وتقدّر قيمة الاستثمارات في هذا المشروع بـ100 مليون دولار.

إلى ذلك، تحضّر مؤسسة قطر للبترول لبناء 4 مصانع جديدة للغاز المسيّل (GTL) وأوضح مسؤول في المؤسسة أن الشركات المهتمة بدراسة هذه المشاريع هي: ماراثون كوربورايشن للنفط (MRO)، كونوكو فيليبس (COP)، أكسون موبيل (XOM)، وساسول بالتعاون مع شفرون تكساكو (CVX). ويُتوقّع أن تنتج هذه المصانع نحو 500 مليون برميل من الغاز المسيّل في اليوم.

اليمن: مشروع لتصدير الغاز المسيّل بـ 3 مليارات دولار


د. رشيد بارباع

تخطط الحكومة اليمنية لتنفيذ مشروع ستراتيجي يشمل ربط جميع القطاعات المنتجة للغاز المسيّل في اليمن بشبكة موحّدة، بغرض تصديره إلى الخارج. وتبلغ تكلفة المشروع نحو 3 مليارات دولار.

وأوضح وزير النفط والمعادن **د. رشيد بارباع** أنّ المشروع العملاق الذي سيبدأ تنفيذه هذا العام يتضمن إقامة منشآت إنتاجية وتجميعية كبيرة في كل القطاعات، وشبكة أنابيب تمتد من منطقة صافر في محافظة مأرب وحتى حضرموت، وتربط المحافظات الجنوبية والوسطى بميناء جديد سيتمّ إنشاؤه في محافظة شبوة على البحر العربي. وقال أن جميع الدراسات المتعلقة بالمشروع أنجزت، إضافة إلى شروط المناقصات التي ستطرحها الوزارة للشركات الراغبة في تصدير وشراء الغاز اليمني.

وتمتلك اليمن احتياطات كبيرة من الغاز تصل إلى ما يزيد على 165 تريليون طن متري، منها 67 مليون طن من الغاز المسيّل القابل للتصدير.

وعلى صعيد آخر أعلنت "توتال"، الشريك الرئيسي في يمن LNG، أن الشركة وقّعت ثلاثة عقود مبدئية لبيع الغاز المسيّل، تصل مدة كل عقد إلى عشرين سنة. والشركة هي عبارة عن كونسورتيوم تقوده "توتال" بنسبة 42,90 في المئة، مع مؤسسة غاز اليمن بنسبة 23,10 في المئة، مؤسسة هنت للبترول بنسبة 18 في المئة، ومؤسستين كوريتين هما: SK Corporation بنسبة 10 في المئة و"هيونداي كوربورايشن" بنسبة 6 في المئة. وتوقعت "توتال" أن يبدأ تصدير الغاز إلى الولايات المتحدة الأميركية مع بداية العام 2009 لمدة 20 سنة.

"نافتوغاز" الأوكرانية: تستكشف النفط في الفجيرة

أعلنت شركة "نافتوغاز" الأوكرانية أنها أبرمت اتفاقاً مع حكومة الفجيرة في دولة الإمارات العربية المتحدة للبدء بعمليات استكشاف وإنتاج حقول النفط والغاز المحتملة في الإمارة. وذكر نائب رئيس الشركة **اليكسي كسيلينوف** أن الاتفاق تمّ عبر شركة "نافتوغاز الشرق الأوسط" وهي مشروع مشترك بين الشركة الأم وشركة "الجزيرة لتنمية المشاريع والتجارة"، ومقرها أبو ظبي ويملكها الشيخ **سيف بن زايد آل نهيان**، وزير الداخلية.

وقال **كسيلينوف** أنّ شركته خصصت 500 مليون دولار كاستثمارات في مشروعات الاستكشاف والتنقيب والتي ستتم على ثلاث مراحل، ومرحلة أخرى للتطوير، مشيراً إلى أن مدة الامتياز بعد دخول مرحلة الإنتاج تصل إلى 30 عاماً.

وأوضح مسؤول مراقبة المشروع في "نافتوغاز" **طلال العص** أن دراسات سابقة أشارت إلى وجود احتياطي يقدر بـ4,5 تريليون قدم مكعب من الغاز الطبيعي و11 مليار برميل من النفط الخفيف في مكامن بحرية وبرية في الفجيرة، مشيراً إلى أن "نافتو غاز" تخطط لزيادة ميزانية المشروع إلى مليار دولار في حال اكتشاف هذه الثروة. ■

يضم 10 مناطق على مساحة 81 مليون م^2

"نخيل" تطلق "واجهة دبي البحرية"

دبي – الاقتصاد والأعمال


واجهة دبي البحرية: المرحلة الأولى لـ "القناة العربية"

بعد عامين من العمل على وضع المخطط الرئيسي للمشروع، أطلقت شركة "نخيل" للتطوير العقاري "واجهة دبي البحرية" (Dubai Waterfront)، وهو المشروع الأكبر من نوعه في العالم بمساحة 81 مليون متر مربع، ويضم 250 مجمّعاً ومشروعاً استثمارياً موزّعة على 10 مناطق.

المشروع الذي تبلغ كلفته مليارات الدولارات، سيستغرق تطويره من 5 إلى 10 سنوات. وبخلاف المشاريع الأخرى التي تشهدها دبي، حيث تقوم الحكومة بتطوير البنية التحتية، فإن المستثمرين سيكونون مسؤولين عن تطوير البنية التحتية لمشروع "واجهة دبي البحرية"، ما يتيح لهم تحقيق عائد على الاستثمار يفوق 44 في المئة بحسب مصادر "نخيل".

ولهذا الغرض، أنشأت "نخيل" شركة "واجهة دبي البحرية" (DWC)، على أن تمتلك 51 في المئة من أسهمها، مقابل طرح نسبة 49 في المئة الباقية لعدد من المستثمرين المختارين.

وسيتم إنشاء المشروع في الجزء الأخير غير المطوّر من الواجهة البحرية لإمارة دبي، حيث يقع على بعد 35 كلم جنوب غرب مدينة دبي على حدود إمارة أبوظبي، ليمثل المرحلة الأولى من مشروع أكبر يبلغ طوله نحو 75 كلم هو "القناة العربية" (The Arabian Canal). وستركز المرحلة الأولى من "واجهة دبي البحرية" على تطوير "مدينة العرب" التي تشكّل وسط مدينة تجارية، وتتضمّن "البرج" أحد أعلى المباني في العالم.

تجدر الإشارة أن مشروع "واجهة دبي البحرية" المحاذي لجزيرة "النخلة – جبل علي"، يتكوّن من 10 مناطق، هي: الراس، الكورنيش الخارجي، الكورنيش الداخلي، شبه الجزيرة، مدينة العرب، الميناء، الريفييرا، النزهة، بوليفارد النخلة والتقاطع. ■

المشروع بالأرقام

- تطوير شبكة طرق بطول 600 كلم، أي ما يفوق المسافة بين دبي والبحرين التي تبلغ 481 كلم.
- شق قنوات داخلية وممرات مائية بطول 370 كلم، وهو 9 أضعاف شبكة القنوات البحرية لمدينة فينيسيا، و5 أضعاف شبكة قنوات مدينة أمستردام.
- حجم عمليات الحفر 900 مليون متر مكعب، أي 15 ضعف أعمال الحفر لشق قناة السويس.
- إيجاد واجهة ساحلية جديدة بطول 850 كلم، تساوي 12 ضعف مساحة الشريط الساحلي الحالي لإمارة دبي (باستثناء جزيرة النخلة – جميرا).
- إيجاد 5 كلم مربع من الشعاب المرجانية، توازي 1000 ملعب كرة قدم.
- يستضيف 400 إلى 750 ألف شخص لغرض الإقامة أو العمل.
- يضم 150 إلى 200 فندق.

حجم المشروع مقارنة ببعض الوجهات العالمية

الموقع	ميل مربع
واجهة دبي البحرية والقناة العربية	170
جزر باربادوس	166
مقاطعة لندن	117
واشنطن دي سي	68
ديزني وورلد – فلوريدا	46
جزيرة جيرسي	45
مدينة باريس	41
واجهة دبي البحرية	31
جزيرة مانهاتن	23
جزيرة برمودا	21

إدراج "الخليج للتعمير" في سوق البحرين

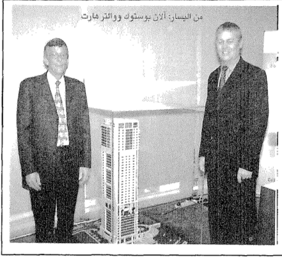
أعلنت شركة الخليج للتعمير عن بدء تداول أسهمها في سوق البحرين للأوراق المالية؛ وقال الرئيس التنفيذي للشركة **محمد الطواش** أن "تعمير" وقّعت اتفاقاً مع البورصة لبدء التداول، كما سيتم إدراج أسهم الشركة في سوق الكويت للأوراق المالية.

وكانت "الخليج للتعمير" تحوّلت إلى شركة مساهمة عامة وطرحت نحو 10 ملايين سهم للاكتتاب العام الشهر المنصرم لزيادة رأس المال وتمويل التوسّع في عملياتها.

وتستثمر الشركة 82 في المئة من مجموع استثماراتها في مملكة البحرين و14 في المئة في المملكة العربية السعودية، إذ تمثلها شركة "عقارات الخليج"، و3 في المئة في دبي و1 في المئة في الكويت. ويملك "بيت التمويل الخليجي" 30 في المئة من أسهمها، فيما يملك "بيت الاستثمار الخليجي الكويتي" 20 في المئة، ويبلغ رأس مالها حالياً 50 مليون دولار.

يذكر أن "الخليج للتعمير" هي أول شركة عقارية يتمّ إدراج أسهمها في سوق البحرين المالية.

طرح برج بونينغتون في بحيرات الجميرة للبيع


من اليسار: آلان بوستوك ووالتر هارت

أعلنت مجموعة بونينغتون بالتعاون مع شركة بيتر هومز، عن طرح برج البونينغتون تاور في بحيرات الجميرا للبيع، ويقع البرج بالقرب من ملعب الغولف "مونتيغومري" وفندق برج العرب وشاطئ الجميرا.

واعتبر مدير التطوير الخارجي لمجموعة بونينغتون **آلان بوستوك** أن البرج يوفّر خيار الإيجار للتملّك مع إمكانية الحصول على عائدات تصل إلى 14 في المئة.

من ناحيته قال مسؤول المشاريع الخاصة في "بيتر هومز" **والتر هارت** أن التعاون بين المجموعتين سيعزز ثقة العملاء في المشروع.

يذكر أن برج بونينغتون يضم 40 طابقاً، ومن المتوقع الإنتهاء من المشروع في كانون الأول / ديسمبر 2007.

إطلاق "عقارات الخليج"

أطلق مستثمرون من السعودية والكويت والبحرين شركة عقارية في الرياض تحت اسم "عقارات الخليج" خاصة بالاستثمار والتطوير العقاري، برأس مال تأسيسي قدره 325 مليون ريال مقسمة على 65 مليون سهم متساوية القيمة، وكل سهم بقيمة 50 ريالاً.

مجموعة الفطيم: مركز تسوّق في البحرين

أعلنت مجموعة ماجد الفطيم للعقارات أنها ستقوم ببناء مركز تسوّق وترفيه في المنامة بتكلفة تصل إلى 400 مليون دولار.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة ماجد الفطيم **بيتر واليشنوسكي** أن المشروع سيضم 20 صالة للسينما و350 متجراً ومركزاً للترفيه العائلي وفندقين يشملان 700 غرفة. وسيتم الانتهاء من بناء المركز في العام 2007، وسيُشيّد على مساحة تصل إلى 1,5 مليون قدم مربّع، وسيضم أكبر منتزه مائي في منطقة الشرق الأوسط على مساحة 135 ألف قدم مربّع.

"الماسة" للاستثمارات: "مارينا دايموند" في دبي

استكملت شركة الماسة للاستثمارات، وهي الشركة التي تنتمي إلى فئة جديدة من مطوّري المشاريع العقارية في دبي، بناء الأساسات والبنية التحتية لمبنى "مارينا دايموند1" الذي تتولى تنفيذه. ويتمتع البرج، وهو الأول في مجموعة الأبراج التي ستبنيها الشركة في منطقة مرسى دبي، بإطلالة ساحرة على المرسى وعلى مياه الخليج العربي.

ويقدم المبنى الجديد والمؤلف من 15 طابقاً للعملاء خيارات سكنية مطورة لتلبية احتياجاتهم الخاصة والتي تتيح أعلى مستويات الراحة والفخامة. وتسير أعمال إنشاء مبنى "مارينا دايموند" وفقاً للجدول المرسوم لها لتكتمل نهائياً مع نهاية شهر كانون الأول/ديسمبر 2005.

ويعتبر مدير عام الماسة للاستثمارات **فارس سعيد** الموقع من أهم أسباب نجاح المشاريع العقارية.

Where the night is always young. Where an intimate moment begins with a gentle touch.
Where the feeling is shared only by a special few

This is Parliament. A unique smoking experience
that brings you smoothness like never before.

The secret lies in Parliament's unique recessed filter. As the flavor travels from the fine
tobacco to the filter, it is drawn into the hollow tip,
where it remains to be savored for complete and unmatched taste.
This smooth flavor is then captured in style by Parliament's round-cornered pack.
A refined look that complements your own style.

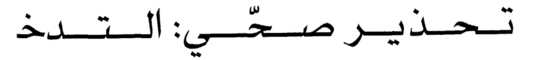
Parliament. Truly a distinctive cigarette for distinctive individuals.

WELCOME TO A SMOOTHER PLACE.

UNIQUELY DESIGNED
DISTINCTLY SMOOTH

PARLIAMENT

CHARCOAL





ـيـن ضـار جـداً بـصـحّـتـك.

معرض باريس للأثاث:

آفاق جديدة للصناعة العربية




الجناح المصري

جناح المصممين اللبنانيين

احتضنت باريس في منتصف كانون الثاني / يناير الماضي معرضها السنوي الدولي للأثاث، الذي يعتبر من أهم التظاهرات الدولية في مجال الأثاث والتصميم الداخلي ولوازم الديكور المنزلي والأثاث الخاص بعقود تأثيث الفنادق والمكاتب والمنشآت العامة. وقد شكّل المعرض بمساحته البالغة 180 ألف م2 مناسبة لأكثر من 1200 عارض من 40 دولة، لالتقاء نحو 43 ألف زائر متخصص من مختلف دول العالم.

التواجد العربي، ولو كان خجولاً، إلا أنه كان أكثر حضوراً من السنوات الماضية. وقد تمثلت مصر من خلال جمعية المصدرين المصريين بواسطة 12 شركة مصنّعة على مساحة 370 م2. المشاركة التونسية شملت ثماني شركات توزعوا على مساحة 240 م2. إضافة إلى مشاركات منفردة من لبنان والمغرب. كما شهد المعرض وللمرة الأولى جناحاً خاصاً ومميزاً بالمصممين اللبنانيين في مجالات المفروشات، الإضاءة، المجوهرات، الثياب...، وقد لاقى إقبالاً من قبل الزوار، بفضل ما تضمنه من أفكار إبداعية جديدة وتصاميم مميزة. وكان فرصة لـ 31 مصمماً لبنانياً شاباً للمشاركة في هذه التظاهرة العالمية بمبادرة من المصمم اللبناني العالمي **وليم صوايا**، وبدعوة خاصة من منظمي المعرض.

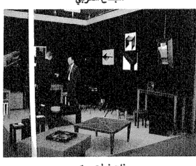
الإقتصاد والأعمال زارت المعرض والتقت ببعض العارضين من الدول العربية:

• **محمود بيومي** من جمعية المصدرين المصريين قال إن التواجد المصري شمل صناعة الأثاث الكلاسيكي والمودرن، وأشار إلى الميزة التنافسية للصناعة المصرية بفضل مهارة اليد العاملة والأسعار التنافسية. وقال إن حجم صادرات الأثاث المصرية يصل سنوياً إلى 200 مليون دولار.

• **نصر عسل** رئيس شركة عسل للأثاث، المتخصصة في صناعة الأثاث الكلاسيكي، قال إن انتاج شركته مخصص بمجمله للتصدير، وتشكل الأسواق العربية نسبة 50



الجناح المغربي



جناح غيفت بوكس

في المئة من الصادرات، كما تصدر الشركة إلى مختلف الدول الأوروبية وأميركا. وتحدث **عسل** عن محافظة دمياط المصرية التي تعتبر أكبر مركز لصناعة الأثاث في الشرق الأوسط، والتي تضم 45 ألف ورشة و25 مصنعاً لصناعة الأثاث.

• **نبيل مونس**، صاحب شركة غيفت بوكس Gift Box اللبنانية المتخصصة في تصنيع الأدوات المكتبية والأثاث شارك في المعرض بشكل فردي، وللمرة الأولى، واعتبر أنها مناسبة لفتح آفاق جديدة لمنتجاته التي تتمتع بجودة عالية وبأسعار تنافسية، وفرصة لتعريف المستهلك الأوروبي على جودة الصناعة اللبنانية وقدرتها التنافسية.

• **نبيل قفصي**، مدير التظاهرات التجارية في مركز النهوض بالصادرات التابع لوزارة التجارة التونسية قال إن المشاركة التونسية شملت منتجات متنوعة كلاسيكية وحديثة، إضافة إلى المنتجات الحرفية، الحديد المطروق.. مضيفاً أن مساهمة مركز النهوض بالصادرات تهدف إلى تكثيف الحضور التونسي ودعم المؤسسات التونسية في التظاهرات والمعارض الدولية.

• السيدة **شيراز صياح**، مدير عام شركة إمبوريو، تكنوموبل وتكنوسيديا، المتخصصة في صناعة الأثاث المنزلي الحديث، قالت إن مشاركتها هي الأولى في المعرض، تهدف إلى دراسة الأسواق الأوروبية وإمكانية تفعيل الصادرات باتجاهها. وأشارت إلى الإقبال الجيد على المعرض ونوعية الحضور. ■

"فلامينغو" و"غولدن توليب" في كل عاصمة عربية

مكرزل: 50 فندقاً في 2005

دبي – مايا ريدان

اختتمت مجموعتا "فلامينغو" و"غولدن توليب" للفنادق والمنتجعات العام 2004 بجعبة تضم 23 فندقاً في المنطقة، محققة بذلك الأهداف التي رسمتها، ومؤمّنة انتقالاً سلساً إلى العام 2005 الذي يحمل العديد من المشاريع التوسّعية الطموحة. رئيس شركة "فلامينغو" والمدير الإقليمي لمجموعة "غولدن توليب" د.أمين مكرزل، تحدّث لـ"الاقتصاد والأعمال" عن هذه المشاريع وتناول مستقبل القطاع الفندقي في العالم العربي، مطلقاً الدعوة القديمة – الجديدة لدول المنطقة: "افتحوا الحدود" السياحية.



أمين مكرزل

▫ كيف تقيّمون أداء شركتي "فلامنغو" و"غولدن توليب" للعام 2004؟

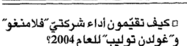
▫ تركّزت خطتنا للعام 2004 على زيادة عدد الفنادق التي نديرها أو تحمل علاماتنا التجارية (Franchise) من 14 فندقاً إلى 22، وقد حققنا هذا الهدف من خلال إدارتنا لـ 11 فندقاً، بينها 3 قيد الإنشاء، في حين يحمل 12 فندقاً علامة "فلامنغو" أو "غولدن توليب"، أي بزيادة فندق واحد عن الهدف المأمول. وقد نتج هذا التوسّع عن خطة ستراتيجية وضعناها قبل 3 أعوام وتتمحور حول التواجد في العواصم العربية كافة. والجدير بالذكر أنه تمّ اختيارنا لإدارة الفندق الوحيد في قرية المعرفة في دبي والذي يحمل علامة "توليب إن" وتمّ افتتاحه أوائل العام الحالي، ونحن نعتبر الأمر بمثابة "أول الغيث قطرة"، إذ هناك 3 فنادق كبرى قيد الإنشاء وقّعنا عقودها وننتظر إنجازها هذا العام للمباشرة في إدارتها.

▫ ماذا عن خطتكم التوسّعية بالنسبة للعام الحالي؟

▫ بالنسبة للعام 2005، فإننا نطمح لإدارة فنادق جديدة في 3 عواصم عربية غير متواجدين فيها حتى الآن، وهي المنامة والدوحة وبيروت. ونأمل أن يصبح لدينا في نهاية هذا العام 25 فندقاً "فرانشايز" و15 فندقاً تحت الإدارة و10 فنادق كأعضاء (Member Hotels)، باعتبارنا الممثلين الحصريين في المنطقة لشركات Sterling وSummit وPreferred للفنادق والمنتجعات.

▫ هل أنتم مطمئنون إلى أداء القطاع الفندقي في المنطقة خلال العام 2005 مقارنة بالعام الذي سبق؟

▫ العام 2004 من السنوات التي شهدنا فيها أداءً مميّزاً للقطاع الفنادق في دول الشرق الأوسط كافة، وذلك بالإستناد إلى 3 مؤشرات مهمة: نسبة التعبئة وسعر الغرفة وعائد الفندق. فقد شهد العام الماضي تحسّناً بما لا يقل عن 15 في المئة بالنسبة للعائد على الغرف (RevPAR)، وسيكمل هذا الاتجاه في العام 2005، إذ نتوقع تحسّناً في العائد عن العام الماضي بنحو 8 إلى 10 في المئة.



السياحة البينية تطوّرت رغم المعوّقات ... و"الفقاعة" لا تهدّد دبي

إفتحوا الحدود

▫ السياحة البينية أصبحت تحتل موقعاً أساسياً في خطط الشركات العالمية العاملة في المنطقة لاستقطاب الزبائن إلى فنادقها، كيف تنظرون إلى نمو هذه السوق؟

▫ هناك مفهوم خاطئ لدى البعض أن السياحة البينية تأتي فقط من السعودية والخليج إلى لبنان أو مصر، بينما العكس أيضاً هو الصحيح. فهناك سياحة بينية معاكسة نحو الخليج تشهد نمواً ملحوظاً، نتيجة تخفيض أسعار الغرف وتكلفة السفر. وما قامت به دبي من ترويج لنفسها كمقصد سياحي خلال الأعوام الماضية، حسّن كافة الوجهات في الشرق الأوسط. فعلى غرار دبي تحسّنت البحرين والدوحة وأبوظبي وحتى بيروت والشام، إذ استفاد الجميع من الدعاية التي قامت بها دبي لأنها لم تقم على تقديم العروضات إلى دبي فقط بل ومنها أيضاً.

▫ لكن معوّقات كبيرة ما زالت تقف في طريق السياحة البينية، ما السبيل إلى إزالتها؟

▫ السياحة البينية تطوّرت رغم المعوقات التي نكررها دوماً ونطالب حكوماتنا بإزالتها، وبضرورة أن "يعوا ويفهموا ويتعلّموا" أهمية فتح حدودنا وتسهيل تأشيرات الدخول لبعضنا البعض. ولكن – للأسف – فإن القرار الستراتيجي بفتح الحدود يخضع للمناخ السياسي قبل أي شيء آخر.

▫ البعض يتحدّث عن فقاعة عقارية تهدّد مسيرة دبي السياحية، هل تلمسون ذلك؟

▫ أنا لا أرى أي فقاعة (Bubble) تهدد دبي، بل ما أراه أن هذه الأرض خصبة اقتصادياً واستثمارياً وتجارياً وعقارياً وسياحياً، وطالما أن عوامل الأمن والانفتاح واحترام الزائر والتسهيلات وفرص العمل متوفّرة، فلا أظن أن النمو سيتوقف. فـ"دبي" مرشّحة لأن تكون من أكثر الوجهات المطلوبة سياحياً في الأسواق العالمية خلال العام 2005. ■

"تسونامي" طغت على ملتقى آسيا السياحي ATF
دعوة للترويج المشترك ودعم السياحة البينية

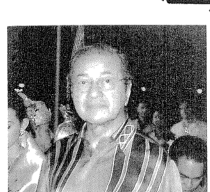
لانكاوي – زينة أبوزكي

طغت أجواء أمواج المد البحري "تسونامي" التي أحدثها الزلزال الذي ضرب سواحل جنوب شرق آسيا في 26 كانون الأول / ديسمبر الماضي، على جلسات ومناقشات المنتدى السياحي لمنظمة دول جنوب شرق آسيا، الذي عُقد مؤخراً في جزر لانكاوي السياحية في ماليزيا؛ وكان لافتاً حضور رئيس وزراء ماليزيا السابق مهاتير محمد كمتحدّث رئيسي في المنتدى، والذي دعا إلى ضرورة العمل المشترك لتحقيق الفوائد من القطاع السياحي. كما استحوذت المناقشات على الخطوات التي يجب اتخاذها لعودة القطاع السياحي في هذه الدول إلى ما كان قبل الزلزال، والعمل الجاد لترميم صورة هذه البلاد السياحية التي يعتمد معظمها على موارد السياحة.

في جلسة الافتتاح، التي حضرها نحو 600 شخص، دعا رئيس وزراء ماليزيا السابق **مهاتير محمد** إلى تفعيل التعاون وجعل هذه الدول إقليماً سياحياً موحّداً، وما يعني من إجراءات مشتركة كتوحيد التأشيرة والترويج المشترك. وأكد أن الوقت حان للتركيز على السياحة باعتبارها مصدر دخل كبير لدول آسيا. وأشار **مهاتير محمد** إلى أن الدول الآسيوية تمتلك الكثير من المقومات السياحية لا يمتلكها سواها، من موارد بشرية، إلى المناخ والموقع والحضارات المتنوعة. وشدد على أن الدول الآسيوية تتشابه في كثير من الأشياء وتختلف أيضاً في الكثير، وهذا ما يجب التركيز عليه بالترويج المشترك، مؤكداً على أهمية السياحة البينية بين هذه الدول. ولفت إلى إمكانية الاستفادة من المناخ الكثير الرطوبة في هذه الدول بترويجه في المناطق الجافة؛ وركّز على أهمية السياحة كونها قطاع عمل يضخ السيولة في الأسواق.



جناح ماليزيا



مهاتير محمد باللباس التقليدي

مناقشات وقرارات

وشارك في المنتدى بدورته الـ24، وزراء سياحة الدول الأعضاء وهي: ماليزيا، تايلند، إندونيسيا، "فيليبين، سنغافورة، فييتنام، كامبوديا، بروناي، ميانمار واللاوس؛ إضافة إلى وزراء اليابان، الصين وكوريا الذين شاركوا تضامناً مع تلك الدول. كما حضر نحو 2000 مشارك، منهم 200 صحفي دعتهم هيئة الترويج السياحي التابعة لوزارة السياحة بالتعاون مع شركة الطيران الماليزي للمساهمة في الترويج وتقديم الصورة الحقيقية لماليزيا التي عُقد المؤتمر فيها للمرة الخامسة، حيث يعقد كل سنة في بلد من الدول التابعة للمنظمة.

وأبدى الوزراء أسفهم الشديد للخسائر الكبيرة في الأرواح والممتلكات جرّاء الكارثة. وأكدوا تضامنهم والتزامهم تقديم العون للدول الأعضاء لإعادة بناء اقتصادهم والإسراع في إعادة إعمار وتأهيل القطاع السياحي. وشدد المتحدثون على أن قطاع السياحة هو واحد من أهم القطاعات وأكثرها ديناميكية للمنطقة، لما يوفره من فرص عمل واستثمار لشريحة كبيرة من المجتمع بما فيها الطبقات الفقيرة والمتوسطة وتلك التي تعيش في المناطق النائية.

وأشاروا إلى التطور السريع الذي تشهده السياحة العالمية، ما يولد الكثير من الفرص والتحديات لدول المنطقة. ويستدعي هذا التطور تغييراً في النهج المعتمد والحركة



وزراء السياحة يتوسطهم مهاتير محمد

السريعة من أجل تحقيق الفوائد لقطاع السياحة وضمان استمراريته لكونه يخدم الاقتصاد ككل.

وأكدوا عزمهم على استمرارهم في توثيق وتعميق التعاون في ما بينهم من أجل دمج المنطقة بالسياحة العالمية مع حلول العام 2010 لتأكيد السلام والأمن والاستقرار والتطوّر؛ كما شددوا على أنهم سيستمرون بالعمل لتأكيد أن قطاع السياحة في دولهم هو واحد من أكثر القطاعات نمواً في العالم. كما طالبوا الدول الكبرى أن تكون أكثر عدلاً في إطلاق تحذيرات رعاياها من السفر إلى دول آسيا، حيث أن كل البلدان معرضة للنكسات. وقد أبدى وزراء كل من اليابان، الصين وكوريا، وهم من خارج المنظمة، استعداد بلدانهم لدعم السياحة في هذه المنطقة. وطالبوا الدول الأعضاء إعلامهم بكل المستجدات للعمل على ترويج هذه الوجهات وتشجيع مواطني بلادهم على السفر والسياحة.

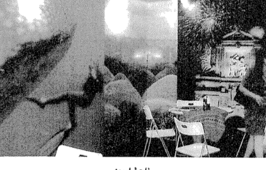
وشكل المنتدى أرضية خصبة للتعاون وتبادل وجهات النظر والتعارف حيث عقد على هامشه وفي باحة المعرض المصاحب أكثر من 13300 موعد عمل، إضافة إلى إعطاء الفرصة للدول الأعضاء لشرح إمكاناتهم السياحية، إذ خصص لكل دولة من هذه الدول جلسة خاصة لعرض إمكاناتها السياحية وسُبل استغلالها وتطويرها. وتميزت كل من إندونيسيا التي أكدت على أن 95 في المئة من مساحتها لم يشملها الزلزال وهي جاهزة لاستقبال السيّاح. في حين جاءت مداخلة تايلند مقنعة للسيّاح بالعودة حيث خصصت تايلند 700 مليون دولار لإعادة تأهيل قطاعها السياحي؛ كما دعت إلى الإسراع في ترسيخ آلية للتعامل مع الأزمات. ■

أشاد الوزراء المشاركون بجهود منظمة السياحة العالمية التي نظمت جلسة خاصة في جزيرة "فوكيت" في تايلند لتدارك تداعيات الزلزال والعمل على الحد من الآثار السلبية التي طالت القطاع السياحي في تلك الدول وإيجاد حلول ووسائل لمعالجة هذه الآثار.

حقق قطاع السياحة في دول جنوب شرق آسيا نمواً قياسياً العام الماضي، حيث بلغ عدد السياح الوافدين إلى هذه الدول أكثر من 44 مليون سائح بنسبة زيادة بلغت 35 في المئة عن العام 2003.



جناح تايلند

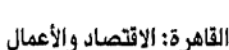


جناح فيليبين

هيلتون تتوسّع في حلب ودمشق وعمان

5 فنادق جديدة في مصر خلال 3 سنوات

أشلي سبنسر: اجتذاب السياحة ذات العائد المرتفع



القاهرة: الاقتصاد والأعمال

بدأت سلسلة فنادق هيلتون العالمية، التي تدير 400 فندق موزّعة على 70 دولة عبر العالم، بينها 40 في منطقة الشرق الأوسط اتباع ستراتيجية جديدة في المنطقة تقوم على التوسّع الأفقي والرأسي.

وتنطلق "ستراتيجية هيلتون الجديدة في الشرق الأوسط من محورين" حسب نائب رئيس هيلتون العالمية في مصر وسورية والأردن ولبنان **أشلي سبنسر** الذي التقته "الاقتصاد والأعمال".

المحور الأول يتمثّل في التوسّع الأفقي عبر افتتاح فنادق جديدة تتوزّع بمعدل 5 فنادق في مصر وفندق واحد في كل من حلب ودمشق وعمان، في إشارة واضحة لتجاهل عمليات الإرهاب وعدم الاستقرار السياسي في المنطقة، فمثل هذه الحوادث، كما يقول "لم تعد مقتصرة على الشرق الأوسط بل تجتاح العالم كله ومن ثمّ يجب ألا نجعل هذه القضية عقبة على طريق توسّع الأعمال وإن كان من الأفضل حدوث استقرار سياسي في المنطقة.

إبحار عكس التيار

أما **المحور الثاني** لستراتيجية هيلتون العالمية فهو ما يمكن اعتباره إبحاراً بعكس التيار. فعلى الرغم من أن المنطقة تكاد تصنّف عالمياً ضمن مربع السياحة الرخيصة إلا أن سلسلة فنادق الهيلتون تسعى في المرحلة المقبلة إلى اجتذاب سياحة مرتفعة العائد عبر تجويد خدماتها وبالتالي الحصول على أسعار أعلى. هذه الستراتيجية دفعت هيلتون إلى تركيز حصة كبيرة من نشاطها في السوق المصرية باعتبارها كبرى الأسواق السياحية في الشرق الأوسط. وعن أسباب ذلك يقول **سبنسر**: "لأنها سوق كبيرة فمن الطبيعي أن تكبير العائلة كما أننا اتخذنا من مصر نقطة ارتكاز للتوسّع في أسواق المنطقة.

وإذا كنا نسعى لإضافة خمسة فنادق جديدة في مصر على مدى فترة تنتهي في العام 2007، فإن ذلك يتوازى مع توسّع جغرافي يمتد من الدار البيضاء حتى إسطنبول شرقاً. ولأن آسيا تمثّل امتداداً للشرق الأوسط ننفّذ حالياً خطة لإضافة 17 فندقاً جديداً، منها فنادق في تايلند والفيليبين.

سباق المنافسة

وإذا كانت هيلتون تنتهج فلسفة التوسّع السريع في الشرق الأوسط فإنها لا تعد الوحيدة من بين سلاسل الفنادق العالمية في هذا المجال حيث بدأت سلاسل أخرى الدخول بقوة إلى المنطقة مثل ستاروود والفورسيزون. وهذا يمثّل في حد ذاته مصدراً للمنافسة الشديدة فكيف تتعامل هيلتون مع هذه المنافسة؟!

يجيب **أشلي** إن سباق المنافسة يخلق نوعاً من الحوافز التي تجعلنا نسعى دائماً للتطوير للحصول على ثقة العملاء، الأمر الذي يعزّز قدراتنا على الدخول في أسواق جديدة وطرح منتجات جديدة. وطبقاً لأحدث البحوث العالمية فقد تصدرت هيلتون المرتبة الأولى في مصر والشرق الأوسط خلال العام 2004. وهدفنا أن نستمر في المقدمة إن لم يكن في المرتبة الأولى.

*** يشغل أشلي سبنسر حالياً منصب نائب رئيس سلسلة فنادق هيلتون العالمية في: مصر، والسودان، الأردن، لبنان وسورية؛ ويشرف على 20 فندقاً من فنادق هيلتون العالمية بالإضافة إلى عدد آخر ما زال في مراحل مختلفة من التطوير.**

في منتصف العام 1995، شغل أشلي منصب المدير العام المسؤول عن تجديد وإعادة افتتاح فنادق قديمة وقائمة وافتتاح فنادق جديدة من فئة الخمسة نجوم ومنها: "هيلتون نيكون نوجا" في أبوجا و"لندن هيلتون أولمبيا" وفنادق هيلتون في إسطنبول.

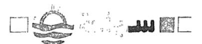
وفي العام 1999، أدار سبنسر عملية استكمال وتجديد أقدم فندق لسلسلة فنادق هيلتون العالمية خارج الولايات المتحدة وهو فندق هيلتون إسطنبول؛ ومؤخراً افتتح سبنسر منتجع هيلتون الكويت الذي يمثّل عودة "هيلتون" إلى الكويت.

وعن حصة هيلتون في السوق، يقول: من الصعب تحديدها على نحو دقيق ذلك لأننا نعمل في مدن مختلفة، فعلى سبيل المثال حصتنا في شرم الشيخ تختلف عنها في القاهرة أو الغردقة. كذلك حصتنا في كل من الأسواق المصدّرة للسياح، إذ من المعروف أن الأسواق المصدّرة للسياحة إلى مصر تتمثّل بشكل رئيسي في إيطاليا وبريطانيا وألمانيا وروسيا. وإذا كانت بريطانيا تعتبر واحدة من هؤلاء الكبار فإننا نحصل على واحد من بين كل 6 سائحين بريطانيين يأتون إلى مصر، ويعود ذلك إلى وجود شبكة تسويق قوية داخل بريطانيا إلى جانب وفرة عدد فنادق هيلتون في مصر بما يتيح فرصة التنوّع والاختيار أمام السائح.

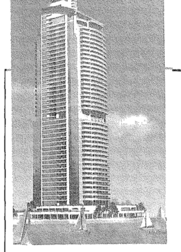
وعن تأثير زلزال شرق آسيا على حركة السياحة الوافدة إلى الشرق الأوسط، قال **سبنسر**: لا نستطيع أن نحدّد وقائع وشواهد ما على تحوّل حركة السياحة من شرق آسيا إلى الشرق الأوسط حتى الآن. ولكن لو حدث جذب للسياحة من هذه المنطقة سنكون بالطبع من أوائل المستفيدين ولكن أعتقد أن السوقين مختلفتين والسائح مختلف ولا يوجد منافسة ولا تشابه في المنتج ومع ذلك لا يمكن أن تظهر أية مؤشّرات قبل مرور 6 أشهر على الأقل.

وعن السوق التركية واحتمال دخولها النادي الأوروبي ما يعني ارتفاع الأسعار فيها، ما قد يؤدي إلى تحوّل جزء من السياحة الوافدة إليها إلى أسواق الشرق الأوسط؟! يجيب **سبنسر**: هذا الكلام صحيح في جانب كبير منه. فعملياً لا يمكن لمنطقة الشرق الأوسط أن تجذب سياحة شرق آسيا ولكنها يمكن أن تجذب سياحة أوروبا التي يتوجّه جزء كبير منها إلى تركيا. ولو دخلت تركيا عملة اليورو، سترتفع أسعار الفنادق والخدمات السياحية فيها وبالتالي يمكن أن تستفيد من ذلك المقاصد السياحية الشرق أوسطية.

وينصح نائب رئيس هيلتون بالاهتمام بالبنية الأساسية قبل الاهتمام بأعداد السياح، لأن المهم هو القدرة الاستيعابية على مستوى الطرق والمطارات ومناطق المزارات السياحية وكذلك الخدمات المقدّمة.■



إيفا تطلق مشروع Laguna Tower

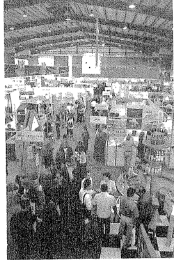


أطلقت فنادق ومنتجعات IFA برج "لاغونا" أو Laguna Tower السكني كجزء من مشروع النخلة جميرا والبالغ قيمته 100 مليون دولار أميركي في المعرض الاستثماري العقاري الذي جرى في مركز التجارة العالمي في دبي بين 1 و3 شباط/ فبراير الماضي.

وسيضم البرج المؤلف من 40 طبقة مجموعة متنوعة من الشقق منها الفخم، أو المؤلفة من غرفتي نوم أو ثلاث، هذا إضافة إلى المحلات والمطاعم والمكاتب. وتراوح أسعار الشقق ما بين 200 ألف و400 ألف دولار.

وسيبدأ تشييد البرج في آب/ أغسطس من هذا العام، ومن المتوقع إنجازه في الربع الثالث من العام 2007.

Horeca 2005 زيادة في الدول المشاركة والزوار



تستعدّ بيروت لاستضافة ملتقى الضيافة السنوي الأكبر في منطقة الشرق الأوسط Horeca 2005 ما بين 5 و8 نيسان / أبريل المقبل، للسنة الثانية عشرة على التوالي، في مركز المعارض BIEL على مساحة إجمالية تتجاوز 12 ألف متر مربع.

ويختص Horeca في الصناعة الفندقية والغذائية ويجمع تحت سقف واحد أكبر عدد من الشركات المرتبطة أعمالها بشكل رئيسي بهذه الصناعات وخدماتها. ويسجل Horeca 2005 مشاركة عدد من الشركات ومن الدول الأجنبية لأول مرة في نشاطاته لتنضم إلى مجموعة الشركات والدول المواكبة للحدث منذ بدايته.

ومن المتوقع أن يجمع الملتقى هذا العام أكثر من 300 عارض من لبنان ودول المشرق، إلى جانب المشاركين عن دول أرمينيا، النمسا، قبرص، إيطاليا وبولندا، إضافة إلى مشاركين جدد من أوستراليا، البرازيل وهونغ كونغ. كما من المرتقب أن يتجاوز عدد الزوار 20 ألف زائر أي بزيادة 10 في المئة عن العام الماضي.

من جهتها، أوضحت المديرة الإدارية لشركة Hospitality Services المنظمة للملتقى **جومانة دمّوس سلامة** أن الزيادة في حجم المشاركة هذا العام تؤكد نمو ملتقى الضيافة الذي يأتي في خط موازٍ مع نمو الصناعة الفندقية والغذائية والتطور الملحوظ الذي يشهده كل من قطاع السياحة وقطاع العمران الفندقي.

وأشارت **سلامة** إلى أن الزيادة في عدد الفنادق والمطاعم في المنطقة تفرض الحاجة إلى موارد تواكب هذه الزيادة في حجم متطلباتها البشرية والتقنية والصناعية والتكنولوجية والغذائية.

ولفتت **سلامة** إلى أن هذا الملتقى يمثل المكان المناسب والضروري الذي يلتقي فيه سنوياً المورّدون، المستثمرون، المشغّلون، أصحاب الوكالات والموظفون. وأكدت "أن الملتقى يشكل الأرضية الأفضل التي تتفاعل فيها العناصر الأساسية في هذه الصناعة لبلورة مستقبلها في المنطقة".

نشاطات متنوعة لدائرة السياحة في دبي

حظيت الفعاليات التراثية التي تنظّمها دائرة السياحة في دبي خلال الدورة العاشرة من مهرجان دبي للتسوق بإقبال عدد كبير من الزوار.

وتقام هذه الفعاليات في عشرة مناطق مختلفة تشمل أماكن تراثية عدة في منطقة الشندغة وعدد من مراكز التسوّق في دبي. ويسلط هذا البرنامج المكثف من المعارض والفعاليات الضوء على الثقافة والتراث العريق لدولة الإمارات العربية المتحدة.

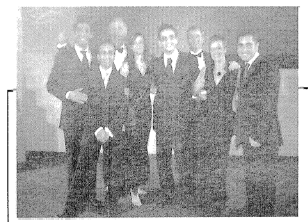
واعتبر مدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي **خالد أحمد بن سليم** أن مهرجان دبي للتسوّق يشكل منصة مثالية لعرض التراث العريق الذي تتمتع به الإمارات. وأضاف **بن سليم** "في حين يتوافد الملايين من الزوار إلى دبي خلال فترة انعقاد المهرجان، تساهم هذه الفعاليات في تعزيز الوعي بتنوع تراثنا وحضارتنا".



خالد أحمد بن سليم

وضمن جهودها الرامية إلى تقديم أفضل الخدمات والتسهيلات للسياح والزوار في الإمارة، أصدرت الدائرة خريطة جديدة تتيح لهم التعرف على كافة المواقع السياحية والمطاعم والفنادق ومراكز التسوق وكافة الأماكن الذي يرغب السائح بأن يرتادها في دبي. وقال مدير الإعلان والإعلام في الدائرة **أحمد الطنيجي** إن الخريطة صدرت باللغة الإنكليزية وستتم ترجمتها قريباً إلى 11 لغة أخرى.

ومن جهة أخرى اختار ممثلون عن قطاع السياحة والسفر في إيرلندا دبي كأفضل وجهة سياحية بعيدة تستقطب السياح الإيرلنديين. وكانت الدائرة حصلت على أكثر من 30 جائزة دولية مرموقة في فئات مختلفة عبر مشاركتها في المعارض والفعاليات السياحية منذ إنشائها العام 1997.



مجموعة فنادق إنتركونتيننتال أفضل فريق مبيعات

تكريم فرق المبيعات في إنتركونتيننتال الشرق الأوسط

عقدت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال الشرق الأوسط مؤتمر المبيعات السنوي للمجموعة في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

وحضر هذا الحفل الذي أقيم في أثينا والمخصص لتكريم إنجازات أعضاء فرق المبيعات أكثر من 500 شخصية إدارية عليا بالإضافة إلى نخبة من أبرز صانعي القرار في المجموعة. فقد فاز **توم راونتري** مدير منطقة الإمارات العربية المتحدة وقطر للمبيعات والتسويق بالجائزة الذهبية عن فئة "أفضل مدير مبيعات في مجموعة فنادق إنتركونتيننتال أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا للعام 2004".

ونال فندق إنتركونتيننتال دبي جائزة عن فئة "أفضل فريق مبيعات إنتركونتيننتال لعام 2004"، أما عن فئة "أفضل فريق مبيعات كراون بلازا لعام 2004" فحصد فندق كراون بلازا بيروت المركز الثاني، كما نال فندق عليا هوليداي-إن الرياض جائزة المركز الثالث عن فئة "أفضل فريق مبيعات هوليداي-إن لعام 2004".

وإلى تكريم أفضل الإنجازات الفردية، تمّ أيضاً تكريم ثلاث من فرق مبيعات مجموعة فنادق إنتركونتيننتال الشرق الأوسط، حيث اعتلى منصة التكريم **روبرت خوري** مساعد مدير المبيعات في فندق إنتركونتيننتال دبي ليتسلّم جائزة فئة "أفضل فريق مبيعات إنتركونتيننتال لعام 2004". كما جرى تكريم فريق فندق كراون بلازا بيروت الذي فاز بالمركز الثاني وحصل على جائزة "أفضل فريق مبيعات كراون بلازا لعام 2004".

نائب رئيس التسويق والمبيعات لمجموعة فنادق إنتركونتيننتال **دينيس جونسون** في أفريقيا والشرق الأوسط: قال: "تقدّم فرق مبيعاتنا في الشرق الأوسط سنوياً أكثر مما نسبته 100% في المئة من الإنجازات من أجل نجاح المجموعة. إن اعتراف نظرائنا الدوليين بإنجازاتنا يثبت أن منطقة الشرق الأوسط هي موطن لبعض أفضل البائعين في مجموعة فنادق إنتركونتيننتال".



الحمرا فورت - رأس الخيمة: إضافة 112 غرفة وجناحاً



تلبية لارتفاع الطلب على الغرف الفندقية الذي تشهده إمارة رأس الخيمة، مما حوّلها إلى الوجهة السياحية الأكثر نمواً في العالم، نفذت إدارة فندق ومنتجع الحمرا فورت – رأس الخيمة عملية توسعة تشمل إضافة 28 فيللا جديدة، تضمُّ كلٌّ منها جناحاً وثلاث غرف فندقية، تضاف إلى 250 غرفة و16 جناحاً يحتويها الفندق سابقاً.

وتتميّز الفلل الجديدة باحتواء كلٍّ منها على تراس خاص وعلى شرفة لكل غرفة، كما تشمل التوسعة الجديدة إنشاء مسبح إضافي ومطعم وصالة استقبال خاصة بالفلل الثمانية والعشرين على أن يتمّ إنجاز هذه التوسّعة بالكامل خلال شهر آذار/مارس الحالي.

يُذكر أن نسبة إشغال فندق ومنتجع الحمرا فورت – رأس الخيمة خلال العام 2004 بلغت أكثر من 90 في المئة. وشكّل السيّاح الألمان خصوصاً والأوروبيون عموماً، إضافة إلى الأوستراليين والنيوزلنديين نسبة 98 في المئة من نزلاء الفندق على مدار العام الماضي.

هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة



محمد علي النومان يترأس اجتماع اللجنة الاستشارية لتطوير السياحة في الشارقة

عقدت اللجنة الاستشارية لتطوير السياحة في إمارة الشارقة اجتماعها الأول للعام 2005 برئاسة مدير هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة **محمد علي النومان**، وذلك للوقوف على آخر التطورات في قطاع السياحة والتسويق السياحي ومناقشة أهم ما تمّ إنجازه في العام 2004. وقدرأت اللجنة أن القطاع شهد زيادة ملحوظة في عدد نزلاء الفنادق تجاوزت نسبتها 26 في المئة مقارنة بالعام 2003، كما بحثت اللجنة في آفاق تطوير القطاع والستراتيجيات التي سيتمّ اتباعها في الترويج للإمارة في العام 2005.

وأكّد الحضور على ضرورة الاستمرار في المشاركة في المعارض الدولية الكبرى كمعرض بورصة برلين وملتقى السفر العربي ومعارض السياحة الروسية ومعرض السياحة التركي ومعرض السياحة الدولي في لندن، كما تقرّر إضافة معرض بكين الدولي للسياحة والسفر إلى لائحة المشاركات الدولية للقطاع السياحي في إمارة الشارقة لهذا العام.

وكانت هيئة الإنماء التجاري والسياحي شاركت في معرض شرق البحر المتوسط للسياحة والسفر والذي أقيم في اسطنبول في الفترة ما بين 24 – 27 شباط / فبراير 2005. وتمثلت الهيئة بـ"هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة" و"هيئة مطار الشارقة الدولي" و"منتجع راديسون ساس– الشارقة" و"منتجع كورال بيتش" و"شركة أورينت تورز" و"فندق روتانا– الشارقة" و"منتجع شاطئ اللؤلؤة".

مجموعة "إيلاف" تفوز بوكالة "طيران النيجر"



معتز فؤاد كيال

أعلن رئيس مجموعة شركات إيلاف للسياحة والسفر والفنادق ورئيس إقليم الأستا في المملكة العربية السعودية **معتز فؤاد كيال**، أن المجموعة حصلت على الوكالة العامة لشركة طيران النيجر وهي شركة الطيران الناقلة لدولة النيجر وتخدم أيضاً منطقة وسط أفريقيا.

كما وأشار **كيال** إلى أن المجموعة وصلت إلى مرحلة التفاوض النهائي للحصول على وكالة عامة لإحدى شركات الطيران في دولة تشاد، والتي تعمل في المملكة العربية السعودية طبقاً لاتفاقية تبادل مع الخطوط الجوية العربية السعودية والتي تخدم معظم منطقة أفريقيا الوسطى.

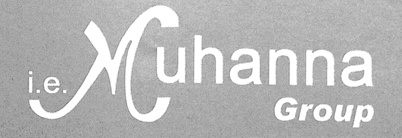
ولفت **كيال** إلى أن ستراتيجية المجموعة لا تركز فقط على الوكالات العامة لشركات الطيران والتي لديها منها 7 وكالات عامة ولكنها أيضاً تبحث بدأب عن فرص للنمو والتطوير في هذا المجال.

وكانت المجموعة بدأت في تنشيط قسم الطيران العارض حيث تم هذا العام تنفيذ 6 رحلات طيران عارض من بانجي في جمهورية أفريقيا الوسطى إلى جامينا في جمهورية تشاد وكانو في نيجيريا.



الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue No 303 / Year 26 / March 2005
آذار / مارس 2005 / السنة السادسة والعشرون / العدد 303

ملتقى الشرق الأوسط للتأمين


i.e. Muhanna
Group

قطاع التأمين العربي: أين الشركات الكبرى؟

هل حقّق قطاع التأمين في الأسواق العربية تطوراً ملموساً خلال العام الماضي، أي منذ انعقاد ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الأول؟ وهل تمكّن هذا القطاع الخروج من حال الركود والمراوحة التي يعيشها منذ سنوات؟ واستطراداً، هل بدأ قطاع التأمين يواكب التطورات الحاصلة ويستفيد من الفرص المتاحة؟

وهل التوقعات المتداولة حول نمو هذا القطاع بمحلها بحيث يقدر أن يرتفع إجمالي الأقساط من نحو 7 مليارات دولار حالياً إلى نحو 44 ملياراً في العام 2010، أي أن يتضاعف نحو 5 مرات في خلال 5 سنوات؟

استقرار ومراوحة

قد يصعب الجزم في الإجابة على هذه التساؤلات نظراً إلى أن التطورات الحاصلة والمرتقبة في الاقتصادات العربية ذات التأثير المباشر على قطاع التأمين، لا تزال مستمرة وواعدة، سواء على صعيد ارتفاع أسعار النفط ومراوحتها في مستويات عالية أم على صعيد انفتاح الأسواق تحت ضغط اتجاهات العولمة وفي ظل اتفاقات الشراكة الأوروبية أم العالمية، فضلاً عن منطقة التجارة الحرة العربية؛ ويُضاف أيضاً إلى هذه العوامل الإدراك المتزايد لدى الحكومة لأهمية توفير بيئات تشريعية واضحة ومتطورة، وكذلك توفير هيئات الإشراف والرقابة كما يحصل في عدد من البلدان العربية وفي مقدمها البحرين والمملكة العربية السعودية والأردن.

والواقع أن استقرار حجم الأقساط على مستوى 7 مليارات دولار، أكثر أو أقل، ربما ينطوي على تراجع في قاعدة المؤمنين، باعتبار أنّ إجمالي الأقساط يعكس في جزء منه ارتفاع أسعار التأمينات المختلفة، نتيجة لارتفاع أسعار إعادة التأمين لدى الشركات الدولية التي تتأثر ببعض العوامل وبخاصة الكوارث الطبيعية أو الأضرار الضخمة كما يحصل في أعقاب 11 أيلول/سبتمبر. ونظراً إلى ضعف الطاقة الاحتفاظية لدى الشركات العربية، فإنّ أسعار التأمينات المباشرة تتأثر كثيراً بارتفاع أسعار الإعادة.

شركات صغيرة

وعلى الرغم من التزايد السكاني الملحوظ، وعلى الرغم من النمو الاقتصادي المحقق، فإن استقرار النشاط التأميني الذي يعكسه حجم الأقساط المكتتبة، ناتج من

ترتيب شركات التأمين المدرجة في البورصات العربية وفقاً لترتيب الاقتصاد والأعمال لأول 500 شركة في العام 2003

الترتيب	الشركة	القيمة الترسملية (مليون دولار)
92	أبو ظبي الوطنية للتأمين (الإمارات)	609,9
112	قطر للتأمين (قطر)	469,1
164	الكويت للتأمين (الكويت)	285,3
188	القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين (قطر)	220,5
193	الأهلية للتأمين (الكويت)	212,9
198	الإمارات للتأمين (الإمارات)	203,4
204	العين الأهلية للتأمين (الإمارات)	188,5
205	الخليج للتأمين (الكويت)	186,8
230	وفاء للتأمين (المغرب)	158,0
231	الخزنة للتأمين (الإمارات)	155,2
242	الدوحة للتأمين (قطر)	145,1
247	وربة للتأمين (الكويت)	138,6
288	ظفار للتأمين (عمان)	103,6
310	الظفرة للتأمين (الإمارات)	89,8
314	المجموعة العربية للتأمين (البحرين)	87,2
343	الوثبة للتأمين (الإمارات)	75,0
350	القطرية الإسلامية للتأمين (قطر)	72,0
368	اغما للتأمين AGMA (المغرب)	67,4
384	الخليج للتأمين (قطر)	61,3
388	التأمين الأردنية (الأردن)	59,9
389	البحرينية – الكويتية للتأمين (البحرين)	59,8
395	دبي للتأمين (الإمارات)	58,5
398	الوطنية للتأمينات العامة (الإمارات)	57,2
417	المغربية للتأمين (المغرب)	51,2
425	المجموعة العربية للتأمين (مصر)	49,5
438	دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين (الإمارات)	45,1
486	التونسية للتأمين (تونس)	36,4

عامل أساسي قائم ويتمثل في تشرذم هذا القطاع بمعنى توزّعه على شركات صغيرة ومتوسطة ذات قدرات مالية محدودة. والواقع أن العوامل الأخرى الكامنة وراء استقرار قطاع التأمين أو نموه المحدود، إنما تندرج ضمن العامل الأساسي الكامن في غياب الشركات الكبرى.

فالشركات الكبيرة وحدها هي القادرة على المساهمة في زيادة الوعي التأميني لدى الأفراد سواء من خلال برامج التوعية التي تطرحها، أو من خلال الخدمات والمنتجات الجديدة والمبتكرة التي تقدمها لجمهورها.

والشركات الكبيرة هي وحدها القادرة على استقطاب الكوادر الفنية والإدارية المؤهلة لإعداد الخطط بدءاً من الدراسات الإكتوارية التي تحدد احتياجات الأسواق واحتساب المخاطر، مروراً بهندسة المنتجات الملائمة لهذه الاحتياجات، ووصولاً إلى تسويق هذه المنتجات والترويج لها.

وعلى الرغم من تزايد المنافسة بين الشركات نتيجة لضيق الأسواق وبدء دخول الشركات الأجنبية، فإنّ قطاع التأمين لم يشهد خلال العام الماضي عمليات دمج تذكر في البلدان العربية، بل ربما يمكن القول إنّ الإندماج كان معدوماً وذلك بخلاف ما يحصل في الأسواق الخارجية من اندماجات ليس بين الشركات المتوسطة بل بين الشركات العملاقة.

الإنفاق التأميني

ومما لا شك فيه أن تحسين مستويات الإنفاق التأميني يبقى مرتبطاً بعملية إعادة هيكلة قطاع التأمين بهدف خلق كيانات قوية مالياً وإدارياً إما عبر الإندماج أو البيع أو أقله عبر التحالفات.

وتؤكّد بعض الإحصاءات، ربما غير الدقيقة ولكن تقريبية، أن نسبة الإنفاق التأميني إلى الناتج المحلي الإجمالي ما زال في مستويات متدنية. وتُشير هذه الإحصاءات أن لبنان يحوز على النسبة الأعلى وهي في حدود 2,9 في المئة، بينما المعدلات العالمية تفوق ذلك بمرات عدة؛ (راجع الجدول).

هيكلة الشركات

وفي موازاة ذلك يبدو المشهد التأميني في وضع متواضع من خلال موقع القطاع التأميني في البورصات العربية. ووفقاً لترتيب أول 500 شركة مساهمة عربية الذي أعدّته "الإقتصاد والأعمال" ( ) وفقاً للقيمة الترسملية الموقوفة في نهاية العام 2003، يتبين الآتي:

1 – من أصل أول 500 شركة مساهمة عربية ثمة 27 شركة تأمين فقط مدرجة أسهمها في البورصة أي بنسبة 5,4 في المئة. وهذا العدد المحدود خير شاهد على واقع شركات التأمين المتسربلة بعائق العائلية أو بعائق ضآلة القدرة المالية وبالتالي عدم توفر الشروط المطلوبة للإدراج.

2 – إنّ هذه الشركات لا تحتل مراتب متقدمة، إذ يُشار إلى أن الأولى من حيث القيمة الترسملية تحتل المرتبة 92 وهي شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين.

3 – إنّ القيمة الترسملية للشركات الـ 27 لا تمثل سوى 1,2 في المئة من إجمالي القيمة الترسملية للبورصات العربية، وهذا يُشير إلى ضعف رساميل هذه الشركات وضعف حركة التداول بأسهمها.

4 – تتوزّع شركات التأمين المدرجة من حيث جنسيتها كالآتي: الإمارات (9 شركات)، قطر (5 شركات)، الكويت (4 شركات)، المغرب (3 شركات) والبحرين (شركتان)، وشركة واحدة في كل من: تونس، مصر، الأردن وسلطنة عُمان؛ (راجع الجدول).

مؤشرات إيجابية

وعلى الرغم من هذه المؤشرات غير المشجعة، فثمة في الأفق مؤشرات إيجابية وواعدة يمكن إيجازها في الآتي:

1 – قرب انطلاق قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية في ظل التشريع الجديد الذي سيطلق فرصاً كبيرة كامنة، لاسيما مع توقع الترخيص لنحو 20 شركة ذات ملاءة رأسمالية عالية.

2 – مضي البحرين قُدماً في تعزيز موقعها كمركز إقليمي محفز لقيام شركات تأمين عربية وإقليمية قوية.

3 – تنامي ظاهرة التأمين التكافلي المتوقع أن يخلق قاعدة عملاء جديدة ترغب في تأمين مرتكز على الشريعة الإسلامية.

4 – احتمال دخول العراق إلى النشاط التأميني في حال استقرار الوضع الأمني.

5 – إقدام بعض البلدان على اعتماد سياسة انفتاح بالنسبة إلى قطاع التأمين لاسيما الإمارات والكويت. ■

الإنفاق التأميني ونسبته إلى الناتج المحلي (2003)

(القيمة بالمليون دولار أميركي)

البلد	الناتج المحلي الإجمالي	أقساط "الحياة"	أقساط التأمينات العامة	إجمالي الأقساط	نسبة الأقساط إلى الناتج (%)
الجزائر	66.568.0	15.1	392.6	407.7	0.6
البحرين	9.606.3	45.2	164.9	210.1	2.2
مصر	64.842.5	149.8	322.6	472.3	0.7
الأردن	9.966.1	27.8	208.6	236.4	2.4
الكويت	35.369.0	61.1	311.1	372.1	1.1
لبنان	18.000.0	135.9	380.4	516.3	2.9
ليبيا	19.131.0	4.5	154.7	159.2	0.8
المغرب	44.491.0	339.9	877.4	1.217.3	2.7
عمان	21.000.0	36.2	241.7	277.8	1.3
قطر[1]	17.466.0	0.0	247.1	247.1	1.4
السعودية[2]	199.000.0	27.7	966.2	994.0	0.5
السودان	17.526.4	9.6	79.5	89.1	0.5
سورية	21.517.0	0.8	108.8	109.5	0.5
تونس	25.000.0	35.2	383.7	418.9	1.7
الإمارات[3]	71.400.0	226.0	745.2	971.2	1.3
اليمن	10.831.0	2.9	32.2	35.1	0.3

ملاحظات:

1 – قطر: التأمين التكافلي المكتتب من الشركة القطرية الإسلامية للتامين ضمن الأرقام.

2 – السعودية: الإحصاءات تشمل 30 شركة، وأرقام التامين على الحياة مصدرها "سيغما".

3 – الإمارات: "سيغما" مصدر الأرقام عن حجم الأقساط.

في ظل بيئة تشريعية ورقابية متطوّرة

البحرين: مركز إقليمي للتأمين والتكافل

في شهر آب / أغسطس 2002، انتقلت مسؤولية الرقابة على قطاع التأمين إلى مؤسسة نقد البحرين بعد أن كانت وزارة التجارة تتولى هذه المهمة. وجاءت هذه الخطوة غير المسبوقة عربياً تطبيقاً لنموذج الجهة الإشرافية الوحيدة Single Regulator؛ بحيث باتت المؤسسات المالية على اختلاف نشاطاتها تعمل تحت سقف واحد.

وقد تمّت هذه النقلة النوعية في المملكة بعد دراسات مستفيضة وبعد الإطلاع على تجارب عدد من الدول التي اتخذت هذا المنحى. وبالتالي أُتيح لقطاع التأمين الاستفادة من البنية التحتية المتوافرة في مؤسسة النقد، فالبحرين لديها مكانة عالية في المنطقة على صعيد الرقابة على المؤسسات المالية.

ومنذ تلك الخطوة التي تمّ اتخاذها خلال الصيف العام 2002، برز الضوء الأخضر الواضح لإنطلاق مملكة البحرين إلى التحوّل كمركز إقليمي متميز للتأمين وإعادة التأمين ولمختلف الخدمات التابعة لهذا القطاع. مع تلك الخطوة بدأ برنامج مؤسسة نقد البحرين بقيادة وزير المالية / المحافظ السابق الشيخ **أحمد بن محمد آل خليفة** الرامي إلى خلق بيئة متكاملة وملائمة تشريعاً وتنظيماً ورقابة وترخيصاً، يحقق من خلالها قطاع التأمين خطوات تطويرية تجعل من البحرين مركزاً إقليمياً لقطاع التأمين العربي الذي ما زال حجمه محدوداً ومتواضعاً وفقاً لكل المقاييس والمعايير.

ورشة متنوّعة

ومنذ العام 2002 كثّفت مؤسسة نقد البحرين جهودها من أجل تطوير النظام الرقابي لشركات التأمين، وتمّت الاستعانة مع شركة عالية من أجل وضع إطار تنظيمي متكامل ونظام رقابي يهدف إلى الالتزام بالمعايير الدولية خصوصاً وأن مملكة البحرين هي عضو في هيئة مراقبي التأمين الدوليين (IAIS).

ويشمل هذا النظام المتكامل القواعد الاحترازية لتقييم هامش الملاءة المالية والموجودات والالتزامات ومتطلبات شركات التأمين بغية توفير الحماية لحملة الوثائق وبقية الأطراف المعنية بالغطاء التأميني. كما شمل النظام آلية العمل وأسّس سلوكيات وتعاملات شركات التأمين.

إلى ذلك شمل الإطار التنظيمي قضايا الأنظمة والرقابة والحوكمة (Governance) وتبيض الأموال والوسطاء ومتطلبات التقارير فضلاً عن توحيد معايير الترخيص، وما سواها.

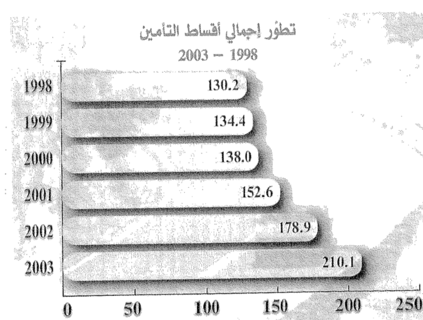
واللافت أن هذا الإنجاز الأساسي الذي تمّ استكماله بصورة شبه نهائية، إنما تمّ بالتشاور مع الشركات العاملة وانطلاقاً من حرص تام على الوقوف على آرائها وملاحظاتها المستمدة من تجاربها.

وهكذا اكملت مملكة البحرين وعبر مؤسسة النقد بنياناً متطوراً للتشريع والتنظيم والرقابة ما يؤهلها لتحقيق أقصى درجات الشفافية والإفصاح. وهو شرط أساسي لاستقطاب الاستثمارات العربية والأجنبية. ويقول محافظ مؤسسة نقد البحرين **رشيد المعراج** بأن البحرين تملك تجربة تمتد إلى أكثر من ثلاثة عقود في الإشراف المصرفي والمالي، نجحت خلالها في تطوير منظومة متطورة من التشريعات المتعلقة بالعمل المصرفي والأسواق المالية وصناعة التأمين والعمل المصرفي الإسلامي. ويضيف: "إن المؤسسة تسعى دائماً إلى تطوير البيئة الرقابية لتوفير أرضية صلبة لعمل ونمو المؤسسات المالية كافة ومن بينها مؤسسات التأمين وتشجيع الابتكار في هذه المؤسسات وتطوير قدراتها على تنمية كفاءات العاملين فيها".

وقال المدير التنفيذي للرقابة على المؤسسات المالية في مؤسسة نقد البحرين **أنور خليفة الساده** أن مجموعة القوانين التي صدرت في السنوات القليلة الماضية استهدفت "وضع نظام رقابي موحّد وقوي لقطاع التأمين في البحرين سيساهم من خلال تطبيقه في خلق أرضية متينة لتطور شركات التأمين واستفادتها من الفرص في أسواق المنطقة كافة".

التأمين التكافلي

ولم تغفل مؤسسة نقد البحرين في مجموعة القوانين واللوائح الصادرة والمتعلقة بشركات التأمين، مسألة الاهتمام بظاهرة التأمين التكافلي الذي يعمل وفقاً للشريعة الإسلامية، والذي بدأ ينشط في السنوات القليلة الماضية. وهذا الأمر يندرج ضمن احتضان البحرين للاقتصاد الإسلامي بكل نشاطاته حيث تحوّلت





الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة

البحرين وقبل نحو سنوات قليلة المركز الإقليمي للنشاط الإسلامي سواء من خلال إقامة السوق المالية الإسلامية أو من خلال إقامة مركز إدارة السيولة.

ونتيجة لذلك بدأ التأمين التكافلي يحقق نشاطاً متزايداً في البحرين التي استقطبت عدداً من الشركات وفي مقدمها شركة "سوليدريتي" التي تأسست برأس مال صادر قيمته 300 مليون دولار.

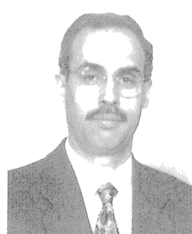
مركز البحرين الدولي

وفي سعيها إلى تحويل البحرين إلى مركز تأميني عالمي على غرار ما حقّقته على الصعيد المصرفي، تبنّت مؤسسة نقد البحرين مشروعاً ستراتيجياً لتأسيس مركز البحرين الدولي للتأمين؛ ويهدف تشييد هذا المركز إلى دعم البنية التحتية لقطاع التأمين وتعزيز مكانة المملكة كمركز دولي لأنشطة التأمين وإعادة التأمين والتكافل الإسلامي سواء بالنسبة إلى الشركات المحلية أم بالنسبة إلى شركات الأوفشور.

ومركز البحرين الدولي للتأمين سيقام في أحد المباني التابعة لمشروع مرفأ البحرين المالي. وسيتم تخصيص هذا المبنى المؤلف من 14 طابقاً (750 متراً مربعاً للطابق الواحد) بالكامل لاحتياجات شركات التأمين وإعادة التأمين وغيرها من الشركات الأخرى العاملة في هذا القطاع. ومن شأن ذلك أن يسهّل تواصل الجمهور مع الشركات ومع الوسطاء، ومع الخبراء والاستشاريين العاملين في هذا المجال.

165 شركة

وفي ظل توفير هذه البيئة الاستثمارية الملائمة والتي سيتم تطويرها باستمرار، تستقطب البحرين المزيد من الشركات



رشيد محمد المعراج

العاملة في قطاع التأمين، وقد منحت مؤسسة النقد خلال العام 2004 المنصرم 6 تراخيص لشركات تأمين وشركات تعمل في المجالات المتعلقة بقطاع التأمين.

ومن هذه الشركات، استقطبت البحرين شركة "إيون كوربوريشن" كبرى شركات وساطة التأمين والخدمات حيث أسست شركة "إيون ري ميدل إيست" لتعمل إلى جانب شركة استشارات التأمين التابعة لها والعاملة في البحرين باسم "إيون ليمتد".

ووقّعت المؤسسة مؤخراً اتفاقيات تفاهم مع هيئة الرقابة المالية وسلطة التأمين والتقاعد في جزيرة مان لتشكل إطاراً للتعاون المشترك بين الجانبين. وقال **وليد عبد الله رشدان** المدير التنفيذي للعمليات المصرفية لدى المؤسسة: "في عصر العولمة هذا، وما صحبه من تعقيدات في نوعية الخدمات المالية أصبح التعاون بين هيئات الرقابة المالية يكتسب حيوية لجميع الأطراف".

وفي نهاية العام المنصرم باتت البحرين تستقطب 163 شركة تأمين وشركة عاملة في مجال التأمين.



أنور خليفة السادة

السوق المحلية

أما على صعيد النشاط التأميني في البحرين فإن السوق وعلى الرغم من صغر حجمها فإنها تشهد نمواً مطرداً منذ سنوات. وتشير بعض الإحصاءات أن إجمالي الأقساط المكتتبة بلغ 130,2 مليون دولار في العام 1998، وارتفع إلى 134,4 مليوناً في العام 1999، ثم إلى 138,0 مليوناً في العام 2000. ثم قفزت الأقساط الإجمالية إلى 152,8 مليوناً في العام 2001 فإلى 178,8 مليوناً في العام 2002. أما العام 2003 فتشير إحصاءات أخرى إلى أنه سجّل أقساطاً بقيمة 210,1 ملايين دولار.

واستناداً إلى هذه الأرقام فإن الأقساط قد ارتفعت بين نهاية العام 1998 ونهاية العام 2003 بمقدار 61,5 في المئة أي بمتوسط ارتفاع سنوي قدره نحو 12 في المئة.

وثمة توقعات بأن أرقام العام 2004 وأرقام السنوات المقبلة ستشهد زيادات مطردة وربما بوتيرة أعلى نتيجة للدور الذي تلعبه مؤسسة نقد البحرين في مجال زيادة الوعي التأميني سواء مباشرة أو عبر تشجيعها للمنافسة بين الشركات وحثها على طرح منتجات جديدة. فنسبة الإنفاق التأميني إلى الناتج القومي لا تزال متدنية قياساً إلى الدول المتقدمة. وهي تقدّر في البحرين في حدود 2,2 في المئة، علماً أنها تبدو الأعلى مقارنة ببلدان الخليج الأخرى.

وثمة عامل إضافي يؤمل أن يسهم في زيادة الوعي التأميني وتالياً في إجمالي الأقساط، يتمثل في التأمين التكافلي الذي يشقّ طريقه بقوة ويلقى إقبالاً سواء بالنسبة إلى التأمينات العامة أم بالنسبة إلى التأمين التكافلي على الحياة، علماً أن هذا النوع من التأمين يرتكز على الشريعة الإسلامية، حيث من المفترض أن ينشط التأمين التكافلي مترافقاً مع نشاط الصيرفة الإسلامية والمالية نظراً إلى العلاقة بين النشاطين.

وإلى ذلك، فإن قطاع التأمين في البحرين لا يرتكز على السوق المحلية الضيقة نسبياً، بل يرتكز وبصورة أساسية على النشاط التأميني عبر شركات الأوفشور، حيث في البحرين شركات عدّة تركّز نشاطها على السوق السعودية وعلى أسواق أخرى في المنطقة.

من هنا، يمكن القول أن قطاع التأمين في البحرين مرشح ليشهد المزيد من النشاط في السنوات المقبلة بفضل توافر البيئة الملائمة لعمل الشركات المحلية والإقليمية. ■

قطـاع التـأمين في الإمـارات نمو رغم المنافسة واستمرار غياب الدمج

الشركات الوطنية تستعد لمنافسة لاعبين أجانب

دبي – مايا ريدان

حقق قطاع التأمين في دولة الإمارات نمواً إيجابياً خلال العام الماضي جاء إنعكاساً طبيعياً للفورة الإقتصادية التي أنعشت البلاد، ذلك أن الإرتفاع الكبير في أسعار النفط من جهة و الفورة العمرانية التي أصابت بعدواها مختلف القطاعات من جهة أخرى، جعلت من العام 2004 عاماً ذهبياً بإمتياز، بعد أن تجاوز النمو في إجمالي الناتج المحلي 12,5 في المئة ليصل إلى ما يقارب 295 مليار درهم (80,381 مليار دولار). إلا أن التأثر الإيجابي لقطاع التأمين بالتطورات الإقتصادية لم يكن كافياً لتحصينه إزاء التحديات المحدقة به، و قد جاء قرار وزارة الإقتصاد مؤخراً بفتح القطاع أمام لاعبين أجانب ليطرح أسئلة جدية حول قدرة الشركات الوطنية على المنافسة. فالأخيرة تسير بإتجاه المواجهة لحفظ مواقع متقدمة في سوقها المحلية في وقت يعاني قطاع التأمين من كثرة عدد الشركات بما يفوق الطاقة الإستيعابية، وضعف الجهات الرقابية وتحكم شركات الإعادة أحياناً بالسوق، هذه الأمور مجتمعة تشير إلى أن ما ينتظر الشركات الوطنية مستقبلاً ليس بالمهمة السهلة.

ما هو واقع الشركات الوطنية حالياً؟ و أين هي من المنافسة؟ ما الذي يحول دون إندماجات كبرى تحصّن القطاع؟ و ما هو رأي الشركات التقليدية بالنمو الذي يشهده قطاع التأمين التكافلي؟

"الإقتصاد و الأعمال" سلطت الضوء على هذه المحاور مع إثنين من أبرز الشركات العاملة في القطاع في دولة الإمارات.

عمان للتأمين لا تخشى المنافسة

"لسنا ضد الإنفتاح و نقول أهلاً و سهلاً للشركات الأجنبية التي ستأتي إلى السوق على قاعدة أن تجلب معها منتجات وخدمات جديدة". هكذا علّق مدير عام شركة عمان للتأمين، **عبد المطلب مصطفى** على قرار وزارة الإقتصاد فتح سوق التأمين في الإمارات أمام الشركات الأجنبية، لكنه في الوقت نفسه لفت إلى التحدي الذي يفرضه هذا القرار على الشركات الوطنية، "علينا كشركات أن نرقى بأسلوب ممارساتنا بما يخولنا إستيعاب حجم أكبر من الأعمال و التعامل معها بالكفاءة المطلوبة مهنياً وفنياً." و أضاف **مصطفى** أن مجيء الشركات الأجنبية سيجعل الإحتكاك مع الشركات الوطنية أكبر و بالتالي تصبح أرضية التنافس واضحة أمام الطرفين، ذلك أن شركات التأمين المحلية بطبيعتها على علاقة بالسوق الخارجية وهذا نابع من واقع شركات إعادة التأمين. و أشار إلى الميزات الإضافية التي تتمتع بها الشركات المحلية ما يجعلها قادرة على المنافسة،" نحن على معرفة أكثر بطبيعة سوقنا، بينما الشركات الأجنبية ليست على دراية بحيثيات السوق. و من جهة ثانية لقد كان هنالك العديد من الشركات الأجنبية التي ما لبثت أن خرجت من السوق لأن حجم الأخير بكامله لا يرقى لطموحات أي شركة أجنبية، وتكاليف الحصول على الأعمال بالنسبة إليهم مرتفعة."

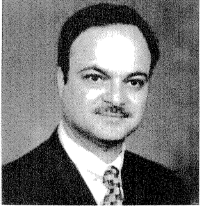
و لفت **مصطفى** إلى أن أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين في الإمارات هي كثرة عدد الشركات بما يفوق إحتياجات السوق، الأمر الذي يسبب منافسة سعرية حادة قد تكون على حساب الكفاءة الفنية و المهنية، خصوصاً في ظل غياب الجهة الرقابية التي تواكب التطورات اليومية في سوق التأمين.

عمليات الدمج: أين المبادرة

وعن أهمية عمليات الدمج في تحصين قدرات الشركات التنافسية قال **مصطفى**: "عند حصول عملية دمج بين شركتين، يجب أن يكون هنالك أرضية صحيحة وسليمة للإندماج، بحيث لا تكون مجرد عملية إستحواذ شركة على شركة ثانية، و لقد



عبد المطلب مصطفى



بسام جيلميران

أثبتت التجارب حتى الآن أن الدمج الذي يحصل خارج الحدود Across the borders يتمتع بفرص نجاح أكبر بحيث يفتح أسواقاً جديدة أمام الشركتين ويؤمن زيادة في الموارد وفي القدرات التنافسية لكلتا الشركتين، إضافة إلى تبادل الخبرات الفنية." و أشار إلى أن المعوقات كثيرة أمام هذه العمليات على مستوى السوق المحلية، "لا زال مفهوم الدمج هنا دون المستوى المطلوب، وإلى الآن لم نرَ أي مبادرة إيجابية من أي شركة من الشركات للإندماج مع شركة أخرى، و هي بمعظمها معوقات إدارية، مَن سوف يتنازل لمن؟ ومَن سوف يبادر بعملية الدمج؟".

و لفت **مصطفى** إلى أن المشكلة ليست برأس المال و إنما بأهمية تواجد الفرص التي تتيح زيادة حجم الأعمال بما يناسب زيادة رأس المال حتى يكون الدمج مجدياً، لأنه غالباً ما يشكل رأس المال عبئاً على الشركات بحيث يكون أكبر بكثير من إحتياجاتها.

المنافسة بين شركات التأمين تنسحب أيضاً على معيدي التأمين، و في هذا الإطار يقول **مصطفى**، " على الرغم من حالات التشدد في بعض القطاعات التي يغطيها معيدو التأمين بسبب خسائرها، إلا أن الطاقة الإستيعابية الموجودة في السوق أكبر من الإحتياجات، الأمر الذي يشجّع على المنافسة التي تخرج عن الخط المهني الصحيح" محملاً المسؤولية لشركات التأمين، " سوق إعادة التأمين أساساً منشأها شركة التأمين، و معيد التأمين هو بمثابة شريك، لذلك فإن شركات الإعادة هي عبارة عن ردة فعل لما يحصل في السوق نفسها، فإذا طورنا السوق بشكل صحيح و جعلناها مربحة وذا أسعار تنافسية، عندها نحصل على غطاء التأمين بشكل أسهل و بحجم أكبر."

الإسم تكافلي، و الممارسة تقليدية

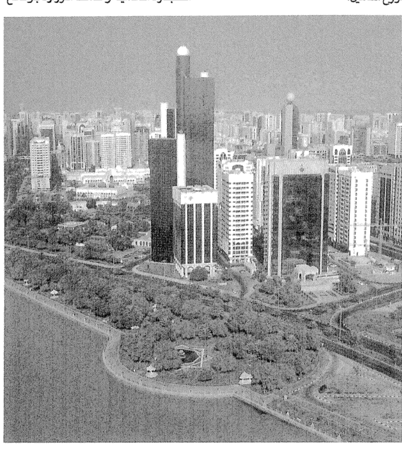
في موضوع التأمين التكافلي، لـ **مصطفى** رأي خاص إذ يعتبر " الإسم تكافلي بينما الممارسة عبارة عن تأمين عادي لا يختلف كثيراً عن الشركات التقليدية." و تمنى أن لا يكون النمو الذي يشهده قطاع التأمين التكافلي طفرة من الطفرات التي اعتاد عليها قطاع الأعمال." المطلوب من شركات التأمين التكافلي إذا كانت فعلاً حريصة على تلبية رغبة الزبون، أن يكون لديها مفهوم خاص، وتطوّر نفسها بحيث لا تعتبر فقط نسخة مكررة للشركات الموجودة و إنما بإسم مختلف. و رأى أن مستقبل هذا النوع من التأمين مرهون بقدرة الشركات على التطوير و على التعامل مع إحتياجات السوق و الزبون بالكفاءة المطلوبة." أما إذا كانت ستمارس التأمين بالمفهوم التقليدي للشركات الثانية، فما زال أمامها شوط كبير لتصل إلى مستوى شركات سبقتها في الخبرة و النجاح و حجم الأعمال، وإذا استعرضنا اليوم شركات التأمين التكافلي على مستوى العالم العربي نجد أن العدد بدأ يتزايد إنما لا زالت النجاحات دون مستوى الطموح."

مصطفى اعتبر أن أداء قطاع التأمين بشكل عام خلال 2004 كان جيداً حيث فاقت أرباح معظم الشركات 40 في المئة، و عزا ذلك إلى النشاط الإستثماري الذي تشهده المنطقة متوقّعاً أن ينسحب ذلك على العام 2005 أيضاً. و لفت إلى أن شركة عمان للتأمين إستطاعت أن تستفيد من الطفرة التي شهدتها سوق الأسهم لتحقق نتائج قياسية خلال العام 2004 مقارنة بالعام 2003. فقد بلغ حجم الأقساط 528 مليون درهم (143,869 مليون دولار) أي بزيادة نحو 41 في المئة عن العام 2003، و كذلك وصلت الأرباح إلى 203 مليون درهم (55,313 مليون دولار) بزيادة نحو 57 في المئة عن العام 2003، لافتاً إلى أن الزيادة كانت متوازنة في جميع فروع التأمين.

أما بالنسبة للعام 2005، فتطمح الشركة إلى تحقيق نمو إضافي يصل إلى 20 في المئة. "سياستنا تقوم على طرح منتجات جديدة وتطوير المنتجات الموجودة، و نقوم كل سنة بطرح ثلاثة إلى أربع منتجات جديدة، و نأمل هذا العام بتطوير قنوات التوزيع من خلال التأمين المصرفي Bank Insurance كما نعمل على منتجات عدة جديدة تتوافق و إحتياجات السوق معظمها في المنتجات الشخصية و الفردية، كالتأمين على الحياة و التأمين المنزلي.

الوثبة للتأمين تحذر من " خطر المنافسة"

إستبعد مدير عام شركة الوثبة للتأمين **بسام جيلميران** أن يشكل قرار وزارة الاقتصاد والتخطيط فتح قطاع التأمين للشركات الأجنبية، تهديداً للشركات الوطنية العاملة في السوق المحلية، و قال إن مستوى الشركات الوطنية قد وصل إلى مرحلة تؤهلها للمنافسة مع أي من الشركات العالمية المهتمة بالدخول إلى المنطقة، كما أن هذا الأمر جاء تطبيقاً لمتطلبات اتفاقية التجارة العالمية و قامت الوزارة بوضع



الضوابط والأسس التي على أساسها يسمح بدخول السوق." إن هذه الشركات سوف تدخل السوق وتحصّل أقساطاً ولكن في الوقت نفسه ستقدم خدمات جديدة وجيدة، كما ستؤمن مصدراً جديداً للوظائف خصوصاً ما يتعلق منها بالمواطنين وهذا أمر حيوي ورئيسي، إضافة أنها ستتحمل أيضاً جزءاً من أعباء المطالبات والخسائر، الأمر الذي يشكل نوعاً من توزيع المخاطر على عدد أكبر من الشركات." لكنه لفت في الوقت نفسه إلى أن إرتفاع تكاليف عمليات الشركات الأجنبية التي ستدخل السوق قد يشكل عائقاً أمام نموها المستقبلي في المنطقة.

و أكّد **جيلميران** أن قطاع التأمين في الإمارات إستفاد جداً من الفورة الإقتصادية التي تشهدها البلاد مشبهاً السوق بخلية النحل التي لا تكل و لا تهدأ. و إذ توقع أن يستمر النمو خلال العام 2005 لفت إلى ما تمكنت شركة الوثبة للتأمين من تحقيقه في إطار هذا النشاط. فقد أغلقت الشركة خلال العام 2004 على إجمالي أقساط بلغ 77 مليون درهم (20,980 مليون دولار) أي بما يمثل نمواً سنوياً بنسبة 35 في المئة على مدى السنوات الثلاث الماضية. كذلك ارتفعت ايرادات الشركة في أعمال التأمين والأعمال الاستثمارية لتتجاوز 13 مليون درهم (3,542 ملايين دولار) أي بزيادة 25 في المئة عن العام 2003 والذي بدوره مثل زيادة عن العام 2002 بنسبة 125 في المئة.



التأمين على المؤسسات التجارية (مارينا مول – أبوظبي)

خطر المنافسة

و لفت **جيلميران** إلى ما سمّاه "خطر المنافسة" في سوق الإمارات،" في كثير من الأحيان تكون المنافسة على حساب نوعية الأخطار والتسعير المناسب والفني لها. ومع الأسف فإن وجود الدعم المقدم من بعض معيدي التأمين والوفرة في الطاقة الإكتتابية تساعد على تفاقم هذا الأمر." أما التحدي الآخر، يتابع **جيلميران**، فيكمن بجعل شركة الوثبة للتأمين هي الخيار الأول لدى الأفراد عند تفكيرهم بشراء أي سلعة تأمينية. وأشار إلى أن الشركة عملت خلال الفترة الماضية على بناء أسس متينة تمكّنها من تحمّل أعباء مثل هذا النمو، فأعدّت كوادر ذات إختصاص واعتمدت التكنولوجيا كأساس مهم في توسعة أعمالها و طوّرت نفسها كمسّوق للسلع التأمينية الخاصة بالأفراد من خلال اعتماد منتجات جديدة.

أما في ما يتعلق بشركات إعادة التأمين العاملة في الإمارات فقال **جيلميران**، " لا يوجد شركة إعادة وطنية مختصة ولكن هنالك شركات غير وطنية أو أجنبية تتخذ من الدولة مقراً لها ونحن لسنا بصدد تقييمها هنا. فالأمر المهم هو قيام الشركات المباشرة العاملة داخل الدولة سواءا كانت وطنية أو أجنبية بتبادل الأعمال في ما بينها، الأمر الذي مكّنها من خلق طاقة إكتتاب لا يستهان بها لها القدرة على استيعاب أغلب المخاطر متوسطة الحجم وجزء من المخاطر الكبيرة بمنأى عن تشدد شروط شركات الإعادة المحلية منها والعالمية،" لافتاً إلى أن هذا الأمر لعب دوراً كبيراً في الحفاظ على مستوى أسعار التأمين خلال الأعوام القليلة الماضية وكان محط استياء المعيدين لعدم تمكّنهم من التحكم بهذا الجزء من السوق.

نترقب سوق العراق

من جهة ثانية، أكّد **جيلميران** أن بإستطاعة قطاع التأمين في الإمارات الإستفادة بشكل إيجابي جداً من أي زيادة متوقّعة في عدد السكان، إذا ما قامت الجهات المسؤولة بتحرير بعض الخدمات المقدّمة ومنها الخدمات الصحية،" و هذا قد يؤدي إلى تضاعف إجمالي الأقساط المقدّرة حالياً بنحو 975 مليون دولار أي ما يقارب 3,5 مليارات درهم إلى نحو 8 مليارات درهم في حال فرض التأمين الصحي على الجميع وألزم قطاع التأمين بذلك." و أشار إلى أن سوق التأمين في دولة الإمارات تعدّ الثانية أو الثالثة بالنسبة للحجم في المنطقة العربية، علماً بأن عدد السكان حسب الإحصائيات المعلنة لا يتجاوز حالياً 4 ملايين نسمة.

و بالنسبة لعمليات التأمين من خلال البنوك، إعتبر **جيلميران** أن أثرها سيكون كبيرا على الأنواع المتعلقة بتأمينات الأفراد، "ومع ذلك سيكون هنالك تواجد لشركات التأمين المستقلة والتي ليس لها روابط أو منافذ تسويقية من خلال البنوك. و هذا الأمر هو من ضمن العناوين الموضوعة في أجندة إدارة شركة الوثبة للتأمين."

و ختم بالإشارة إلى ترقّب شركته الفرص الكامنة في السوق العراقية حيث لها تواجد غير فعّال حتى الآن بإنتظار إستتباب الأمن والسلام لتلعب الدور المرسوم لها. ■

شركات التأمين في الإمارات

صفة المنشأة / الإمارة	مركز رئيسي	فرع محلي	فرع أجنبي	ليس لها فروع	الجملة
أبوظبي	13	38	19	19	89
دبي	26	36	34	33	131
الشارقة	6	16	10	0	32
رأس الخيمة	2	3	2	3	10
الإمارات الأخرى	2	9	0	1	12
الجملة	49	104	65	56	274

سوق التأمين في السعودية انطلاق المرحلة الجديدة وتوقّع الترخيص لـ 20 شركة

الرياض – خطار زيدان

تمرّ سوق التأمين في المملكة العربية السعودية في مرحلة إعادة ترتيب البيت الداخلي، بعد أن شهدت لسنوات طويلة زحمة في عدد الشركات العاملة من دون أي غطاء رسمي أو صفة قانونية محلية، باستثناء شركة واحدة فقط حظيت بترخيص واعتراف رسميين.

وبعد أن صدر نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني بموجب المرسوم الملكي الرقم م/32 وتاريخ 2/ 6/ 1424 هـ، وتبعه صدور اللائحة التنفيذية بموجب القرار الوزاري الرقم 596/1 وتاريخ 1/3/ 1425 هـ، أعلنت مؤسسة النقد العربي السعودي تاريخ 29 كانون الأول/ ديسمبر الماضي 2004، موعداً أقصى لاستقبال طلبات الترخيص لشركات التأمين الراغبة في الحصول على ترخيص للعمل في السوق السعودية، وحدّدت تاريخ 9 شباط/ فبراير 2005، كآخر موعد لإكمال جميع متطلبات الترخيص، علماً أن مؤسسة النقد هي الجهة المنوط بها حسب النظام تسلم طلبات تأسيس شركات التأمين وشركات إعادة التأمين التعاوني، ودراستها وإحالتها إلى وزارة التجارة والصناعة لاتخاذ الإجراءات النظامية اللازمة.

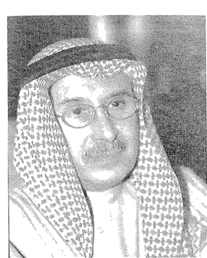
15 أو 20 شركة

تقدّمت من مؤسسة النقد نحو 30 شركة تأمين للحصول على الترخيص، من بين نحو 100 شركة كانت تعمل في السوق السعودية من خلال مكاتب تمثيل، مسجلة في دول أخرى، مثل لبنان، البحرين، الإمارات ....وتمارس كافة أنواع التأمين من دون أي صفة قانونية، أو غطاء رسمي محلي، ويتوقع أن تستوفي الشروط المطلوبة ما بين 15 و 20 شركة، وتحصل بالتالي على ترخيص مزاولة مهنة التأمين أو إعادة التأمين في السوق السعودية، علماً أنه حتى كتابة هذه السطور حصلت شركة واحدة هي الشركة الوطنية للتأمين التعاوني، "التعاونية للتأمين" على ترخيص مزاولة مهنة التأمين في المملكة من مؤسسة النقد السعودي وفقاً لنظام التأمين التعاوني الجديد.

كما أعلنت المؤسسة عن أسماء الشركات التي تقدّمت بطلبات تأسيس شركات تأمين والحصول على ترخيص لمزاولة مهنة التأمين، ووصلت دراسة طلباتها إلى مراحل متقدمة، وهي "شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين" (ميدغلف)، "شركة بوبا العربية"، "الشركة المتحدة للتأمين التعاوني"، "شركة أكسا للتأمين التعاوني"، "الشركة السعودية الهندية للتأمين"، "شركة التأمين الوطنية السعودية"، "شركة الراجحي للتأمين التعاوني"، "شركة العالمية للتأمين" "شركة الدرع العربي للتأمين"، "شركة طوكيو مارين آند نيشيدو" و"الشركة السعودية المتحدة للتأمين التعاوني" (أميتي) علماً أن شركات أخرى لا زالت طلباتها في المراحل الأولى من الدراسة. ويتوقع أن يتم الإنتهاء من دراسة الملفات من قبل مؤسسة النقد في فترة قريبة، خصوصاً أن شركات التأمين الأخرى التي لم تتقدم بطلبات الترخيص أوقف نشاطها عند انتهاء المهلة المعطاة من قبل مؤسسة النقد، وأصبحت بالتالي مضطرة للخروج من السوق السعودية، او الإندماج، أو بيع محافظها لشركات كبيرة تنتظر الترخيص لبدء مزاولة المهنة.

ونظام مراقبة شركات التأمين الجديد نصّ على عدد من الشروط للحصول على الترخيص بمزاولة مهنة التأمين في المملكة، أهمها أن تكون الشركة المتقدمة شركة

تقديرات سوق التأمين في السنوات الأولى تراوح بين 10 و15 مليار ريال


الشيخ حمد السياري
محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي

مساهمة، وأن يكون غرضها الأساسي مزاولة أي من أعمال التأمين وإعادة التأمين، وأن لايقل رأس المال المدفوع لشركة التأمين عن 100 مليون ريال سعودي، و200 مليون ريال سعودي لشركات إعادة التأمين، أو شركات التأمين التي تزاول مهنة إعادة التأمين. كما يتوجب على شركات التأمين وشركات إعادة التأمين أن تودع في أحد البنوك المحلية وديعة نظامية لأمر مؤسسة النقد العربي السعودي، كما عليها أن تخصص حصة من أرباحها السنوية لا تقل عن 20 في المئة كإحتياطي نظامي.

توسّع السوق

والجدير ذكره أن حجم الأقساط في سوق التأمين السعودية يقدر حالياً بنحو 3,5 مليارات ريال، وتشير التقديرات إلى أنه سيصل إلى ما بين 10 و 15 مليار ريال في السنوات الأولى لتطبيق النظام، خصوصاً بعد البدء في تطبيق الزامية الضمان الصحي التعاوني للمقيمين، والذي اقرّه مجلس الوزراء في 1/ 5/ 1420 هـ، الموافق في 11/ 8/ 1999، والذي ينص على توفير الرعاية الصحية وتنظيمها لجميع المقيمين غير السعوديين في المملكة (على مراحل حسب حجم النشأة وعدد الموظفين غير السعوديين) مع إلزامية الحصول على وثيقة الضمان الصحي التعاوني، تغطي مدتها مدة الإقامة، كشرط أساسي لمنح وثيقة إقامة أو تجديدها، على أن يشمل النظام المواطنين السعوديين في مرحلة لاحقة.. وقد تم إنشاء مجلس الضمان الصحي برئاسة وزير الصحة ليتولى الإشراف على تطبيق النظام، وتمّ إصدار اللائحة التنفيذية لنظام الضمان الصحي التعاوني في شهر تموز/ يوليو 2002. وينتظر أن يغطي نظام التأمين الصحي عند

تطبيقه، في مرحلته الأولى، ما يقارب 6 ملايين مقيم غير سعودي، وأن يراوح حجم الإشتراكات ما بين 6 و 9 مليارات ريال (على أساس قسط سنوي يراوح ما بين 1000 و 1500 ريال).

كما بدأ العمل في أواخر العام 2002 بتطبيق نظام التأمين التعاوني على السيارات ضد الغير، للمركبات الأجنبية التي تدخل المملكة أو تعبر أراضيها، وإلزام التأمين اتجاه الغير على رخص السائقين، بحيث يشمل إلزامية التأمين التعاوني ضد الغير على الرخص جميع المتقدمين للحصول على رخص القيادة أو تجديدها أو استبدالها، او استخراج بدل تالف أو فاقدلها، وإلزام جميع المشتركين في حوادث المرور من حملة رخص القيادة بضرورة وجود وثيقة التأمين ضد الغير سارية المفعول، كمطلب رئيسي لإنهاء إجراءاتهم. وقد شهد مجال التأمين على رخص القيادة منافسة كبيرة بين الشركات العاملة حالياً، كون النظام شرّع حتى الآن قبول وثائق التأمين الصادرة عن الشركات أو المؤسسات أو وكلائها وممثليها في السوق السعودية، والتي تقوم بممارسة نشاط التأمين. ويقدر عدد الرخص بنحو 4 ملايين رخصة، وقيمة التأمين على الرخصة 360 ريالاً، وعدد السيارات والمركبات التي تعبر الأراضي السعودية بنحو 1,2 مليون مركبة. ويتوقع أن يطبق إلزامية التأمين ضد الغير في المستقبل القريب على جميع المركبات في الأراضي السعودية. وبالتالي يتوقع أن يشكل التأمين على السيارات نسبة 33 في المئة من إجمالي المحفظة التأمينية.

منافسة وخدمات

وينتظر أن يؤدي تطبيق النظام وغربلة السوق وقوننتها، إلى حماية حقوق المؤمن لهم والمستثمرين، وإنشاء منافسة شريفة بين الشركات العاملة تحت سقف القانون وبالتالي تحسين الخدمات وجودتها وتعديل الأسعار، إضافة إلى قيام كيان تأميني مستقر، يعتمد على المهارات والكفاءات المحلية. كما سينعكس ذلك إيجاباً على النشاط التأميني، وزيادة حصته من الناتج المحلي الإجمالي، وسيسمح بإيجاد شركات كبيرة قوية، تعمل بمهنية وتكون جاهزة لمنافسة الشركات الأجنبية، مع الدخول المرتقب للمملكة إلى منظمة التجارة العالمية، وسياسة الأسواق المفتوحة التي سترافقها. كما سينعكس تطبيق النظام إيجاباً على القطاعات ذات العلاقة المباشرة، مثل القطاع المصرفي، الذي يدخل النشاط التأميني من خلال شراكات مع عدد من الشركات المتقدمة للحصول على رخص مزاولة التأمين. ■

سوق التأمين في الكويت
سيولة واحتياطات كبيرة تنتظر الفرص الكامنة

انتعش قطاع التأمين في الكويت خلال السنتين الماضيتين على نحو لم يكن يتوقّعه حتى معظم أهل القطاع، فقد كان للظروف المحلية والإقليمية أبلغ الأثر في دعم شركات التأمين من حيث لا تدري.

عوامل إيجابية

بداية تجدر الإشارة إلى أن أحداث العراق المستمرة منذ العام 2003 رفعت أسعار التأمين في المنطقة والعالم عموماً وفي الكويت خصوصاً، وبالنظر إلى حركة التبادل غير المسبوقة التي حصلت بين البلدين (الكويت والعراق) وتسرّعت وتيرتها بمعدلات نمو قياسية فإن شركات التأمين أفادت أفضل إفادة وهي ترصد المزيد من الفرص إذ انطلقت ورشة الإعمار العراقية. إلى ذلك، يضاف عامل ارتفاع أسعار النفط وما كان له من انعكاسات على مجمل الوضع الاقتصادي في البلاد لاسيّما في حركة الإنشاءات والعمران، فضلاً عن فورة التجارة الخارجية وبداية قيام الاستثمارات العملاقة من ثباتها الذي دام سنوات عجاف طويلة كان فيها الهاجس الأمني أولوية مطلقة.

وتزامن كل ذلك مع استمرار عوامل داعمة لقطاع التأمين مثل إلزامية مرور عقود التأمين الحكومية لاسيّما النفطية منها عبر الشركات الوطنية، وانخفاض مستوى المخاطر والكوارث الطبيعية حيث أن آخر حادث كبير تأثّر بعد قطاع التأمين سلباً كان انفجار حقل الروضتين النفطي قبل نحو أكثر من 4 سنوات، كما أن الظروف الأمنية المعقّدة التي مرت وتمر بها المنطقة لم تشمل الكويت بشكل يثير القلق العام وقلق شركات التأمين بشكل خاص.

ارتفاع الأقساط

إحصائياً ارتفعت قيمة الأقساط المكتتبة بنسبة 23 في المئة على الأقل في 2004 (والنسبة تقديرية لأن الإحصاءات الرسمية لم تصدر بعد) وذلك بعد نمو سنوي مركب متسارع بلغ 16,4 في المئة خلال الأعوام 2003 و 2002 و 2001 و 2000.

وتقدّر قيمة الأقساط المكتتبة خلال 2004 بنحو 135 مليون دينار (458 مليون دولار) يمكن توزيعها على فروع التأمين المعمول به في الكويت على الشكل التالي:

1 – تأمينات عامة (بحري، حريق، سيارات وحوادث عامة ...) 76 في المئة من إجمالي الأقساط المكتتبة.

2 – حياة: 24 في المئة من إجمالي الأقساط، واللافت في التأمين على الحياة نموّه بشكل مثير خلال السنوات القليلة الماضية بمعدل مركب نسبته 25 في المئة أي أعلى من نموّ إجمالي الأقساط.

الصحة والسياحة

وتراهن شركات التأمين على فرعين سيأخذان نصيبهما من النمو المطرد في 2005 والأعوام اللاحقة بعدما بنيت لهما الأسس اللازمة للنمو، هما: التأمين الصحي وتأمين السفر.

بالنسبة للأول، تستعدّ الشركات حالياً للتركيز على الضمان الصحي الإلزامي الذي يدرس تطبيقه على الكويتيين بعدما تمّ تطبيقه العام الماضي على المقيمين. وترى

توزّع حصص الأقساط المكتتبة







شركات التأمين تركّز على قطاعي الصحة والسياحة

نشاط متزايد لشركات التكافل

الشركات في هذا الفرع المتنامي فرصاً لا يستهان بها قابلة للنمو السريع في موازاة خطة حكومية لتخفيف العبء عن المؤسسات العامة من دون المساس بالتقديمات التي يحظى بها المواطنون.

أما بالنسبة للتأمين على السفر، فإن الشركات تطوّر وثائق متقدّمة بخدماتها لأنها وجدت (وإن متأخرة) أن الكويتي ينفق على السياحة والسفر جزءاً مرموقاً من دخله وهو يأتي بذلك في مقدّم السياح العالميين المقبلين على الإنفاق بسخاء على رفاههم خارج البلاد.

وبدأت وثائق السفر تلقى رواجاً بين صفوف الكويتيين لأنها تشمل تغطية الخدمات الصحية وخدمات النقل بالإضافة إلى خدمات أخرى مثل ضياع المتاع وما إلى ذلك من هموم يرغب الكويتي المسافر بتأمينها، ويذكر في هذا الصدد أن الكويتيين ينفقون سنوياً في حلهم وترحالهم السياحي نحو 1,5 مليار دولار بحسب أرقام تقديرية من منظمة الصحة العالمية.

الدولة الراعية

ويرى محللو التأمين في الكويت أن هذا القطاع لم يرق بعد إلى المستوى الذي يمكّنه من اقتناص كل الفرص المكنة وذلك لأسباب وجيهة مثل سيطرة الحكومة على مقدّرات 75 في المئة من الناتج في دولة لا تزال تعيش إرهاصات الخصخصة وكيفيتها ويتمسّك نواب الأمة فيها بالاستمرار في "دولة الرفاه" التي ترعى مواطنيها كما لو كانوا في بلد اشتراكي - اجتماعي بتقديماته العامة الشاملة. في المقابل تنتظر شركات التأمين حركة الإصلاح التي بدأت بوادرها بحيث تتخلى الدولة عن أصول وممتلكات للقطاع الخاص من جهة وتشرك هذا القطاع بالتقديمات التي يتمتّع بها المواطنون من الدولة مجاناً أو بأسعار رمزية من جهة أخرى. كما أن الشركات تنتظر إلى تطوير الأداء الحكومي بحيث لا يقتصر التأمين على بعض منشآت النفط (المؤمنة على نطاق ضيّق) بل يتعداها ليغطي ممتلكات الدولة وموظّفيها في مختلف الميادين والقطاعات.

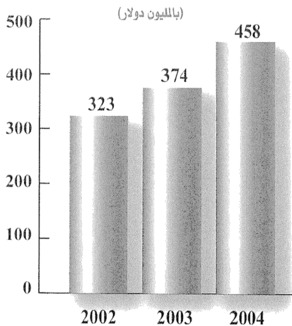
رساميل واحتياطات

ويؤكّد المحللون أن لدى شركات التأمين العاملة في الكويت من رؤوس الأموال والاحتياطات العامة أو الفنية ما يؤهلها للعب دورها كاملاً لو أتيحت لها الفرص الكاملة.

فعلى صعيد رؤوس الأموال، تتعيّن الإشارة إلى أن شركات التأمين الوطنية المدرجة في البورصة تزيد رؤوس أموالها على 300 مليون دولار ولديها من الاحتياطات الفنية ما يزيد على 500 مليون دولار.

في المقابل فإن إيرادات تلك الشركات (المدرجة وعددها 8 شركات) المتأتية من عمليات التأمين لا تتجاوز 200 مليون دولار علماً أن الإيرادات المتأتية من الاستثمار تتجاوز 75 مليون دولار وهذا يعني أن ثلث الإيرادات تقريباً لا علاقة له بالنشاط التأميني وسبب ذلك ضيق الفرص التأمينية ما يجعل الشركات متجهة إلى الاستثمار في محافظ وصناديق وودائع وسندات في ما يشبه البحث الدائم عن قنوات لتوظيف السيولة الضخمة المتوافرة.

هناك مؤشر آخر يفيد النظر إليه لمعرفة ضخامة الأصول المتوافرة لدى شركات التأمين المدرجة قياساً بحجم الأقساط "المتواضع" فحجم موجودات شركات التأمين المدرجة في بورصة الكويت يبلغ 1,5 مليار دولار منها 7,5 ملايين استثمارات وهذا يعني أن حجم الأقساط يكاد لا يساوي 30 في المئة من إجمالي الموجودات وهو أقل من حجم الاستثمارات والاستنتاج البسيط هو أن شركات التأمين في الكويت نوّعت مصادر إيراداتها لتوظيف سيولتها الضخمة بانتظار مزيد من الانفتاح الحكومي والاقتصادي.



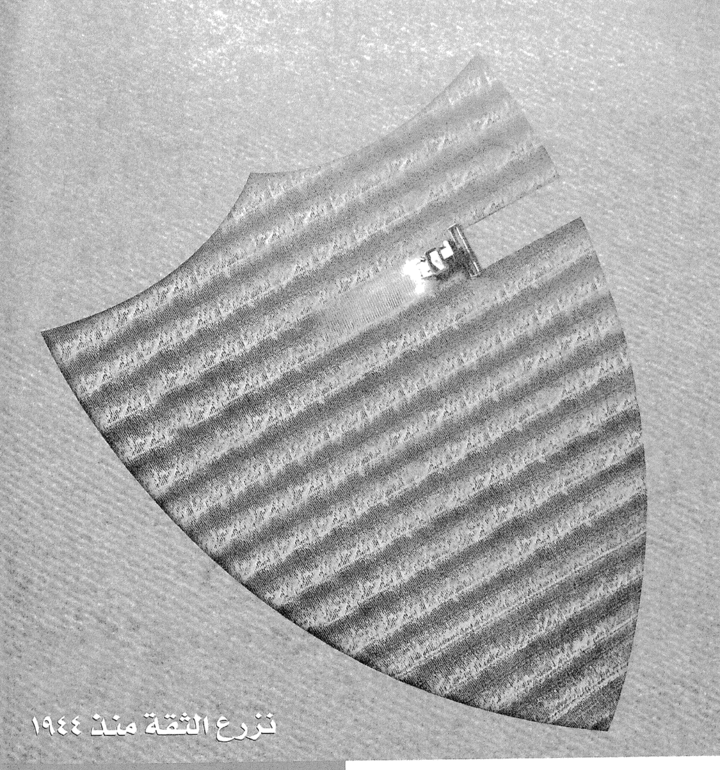
الانفتاح

في موازاة ذلك، لجأت وزارة الوصاية على قطاع التأمين وهي وزارة التجارة إلى خطوات انفتاح إضافية على المستثمر الأجنبي لدخول هذا القطاع إذ تمّ خلال 2004 الترخيص لشركة قطر للتأمين والشركة الأردنية للتأمين. أما الشركات العربية والأجنبية الأخرى العاملة في الكويت فهي: "التأمين العربية"، "الاتحاد الوطني"، "الضمان اللبنانية"، "اللبنانية السويسرية"، "الأهلية المصرية"، "التأمين العربية السعودية المحدودة"، "الهند الجديدة"، "أورينتال إنشورنس ليمتد"، و"الأميركية للتأمين على الحياة".

ويذكر أن الشركات العربية والأجنبية العاملة في الكويت تكاد لا تساوي حصتها من إجمالي الأقساط المكتتبة أكثر من 14 في المئة مقابل 86 في المئة للشركات الوطنية، ومعظم نشاط الشركات الأجنبية في التأمين على الحياة، أما العربية فتعمل في التأمينات العامة.

التأمين التكافلي

وازدهرت خلال السنتين الماضيتين حركة تأسيس شركات تأمين تكافلي إسلامية حيث أصبح هناك في الكويت 3 شركات إسلامية هي: "الأولى للتأمين التكافلي"، "وثاق" و"العربية للتأمين التكافلي"؛ وتؤكّد دراسات جدوى تأسيس هذه الشركات أن الكويتي غير المقبل على التأمين عموماً سيقبل على الخدمات الإسلامية وذلك في موازاة طفرة إقباله على الخدمات المالية الإسلامية عموماً. ■


نزرع الثقة منذ ١٩٤٤

الملتقى الدولي للتأمين يدعو لمنظمة إقليمية لمكافحة الاحتيال

عمان – امجد بكر

دعا الملتقى الدولي للتأمين والمصارف الذي اختتم اعماله في العاصمة عمان تحت عنوان "الاحتيال كأحد مخاطر تأمينات النقل البحري والجوي والبري"، الى انشاء منظمة مهنية اقليمية لمكافحة الاحتيال في العمليات التجارية التي باتت تستنزف قرابة 350 مليار دولار سنوياً وهو ما يشكل نحو 7 في المئة من حجم التجارة العالمية.

فعلى مدار يومين بحثت الوفود المشاركة في أبعاد هذه الظاهرة ومخاطرها على شركات التأمين والمصارف وتبعاتها على الاقتصاد العالمي. وأكد وزير الصناعة والتجارة **أحمد الهنداوي**، انه وعلى الرغم من خطورة ظاهرة الاحتيال والغش في التعامل التجاري والنقل، إلّا أنها لم تحظ بالتعامل الجاد المدروس للحد منها ومن تأثيراتها السلبية على اقتصادات البلدان وخاصة النامية الاكثر تضرراً.

وأشار **الهنداوي** ممثلاً رئيس الوزراء الأردني **فيصل الفايز**، الى امكانية انشاء قنوات اتصال مع الوكالات والمنظمات الاقليمية والدولية لتسهيل اجراءات التحقيق والتقاضي والاسترداد.

وقال: "مع توسّع التجارة العالمية وازدهارها وانفتاح الأسواق العربية والعالمية وتنوّع وسائط النقل ودخول عناصر كثيرة إليها أفراداً ومؤسسات ذات الصلة، تعددت الفجوات في العقود التجارية التي تبرمها وكان طبيعياً استغلال هذه المفاصل لتنفيذ عمليات الاحتيال التي تضرر منها الاقتصاد العالمي بشكل عام واثرت بشكل خاص على اقتصادات العديد من الدول وخاصة النامية".

وتمحورت أوراق عمل المؤتمرين حول ظاهرة الاحتيال كأحد الجرائم الواقعة على الأموال والنواحي القانونية في الاحتيال البحري، والاحتيال البنكي في الاعتمادات المستندية لعمليات النقل البحري والبري والجوي.

ومن جهته، قال رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين **إبراهيم ماطوسيان**: "لم يكن التأمين كمهنة بعيداً في أي يوم عن عمليات الاحتيال في المطالبات. لكن الاحتيال ليس عملية ثابتة، فهو يتطور مع تطور الحياة بكل تفاصيلها مستفيداً من الثغرات وحدود التغطيات سواء في عقود التأمين ونصوصها أو في الاجراءات أو في القوانين كما في طريقة ادارة ملفات الحوادث والتحقيقات الخاصة بها".

"وأمام هذا الواقع الذي ينعكس سلباً على قطاعاتنا العربية، أضاف **ماطوسيان**، يجب علينا التعامل بجدية لمكافحة هذه الآفة في محاولة للتخفيف من تأثيراتها المباشرة على أقساط التأمين"، مؤكداً على ضرورة التعاون وتبادل المعلومات بين المؤسسات العربية والدولية المختصة بهدف التعرف على وسائل الاحتيال التي يتم رصدها على المستوى العالمي وتفاديها.

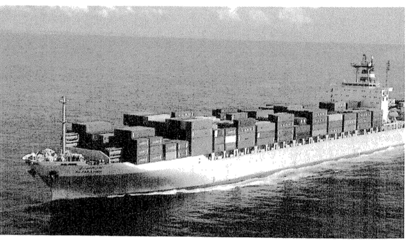
وشدد **ماطوسيان** على أهمية التعاون بين قطاعي المصارف والتأمين من أجل ضبط عمليات الاحتيال.. وعلى ضرورة تضافر الجهود وتكثيفها من اجل توحيد التشريعات القضائية والقوانين للحد من تفاقم عمليات الاحتيال وتضييق مجال توسعها في منطقتنا العربية.

كما استعرض المشاركون في جلساتهم المتتالية وسائل الحد من جرائم الاحتيال في النقل البري والشحن الجوي والبحري كونه من أسرع الجرائم الاقتصادية تفاقماً في العصر الحديث الذي أصبح جريمة منظمة ويضع الشركات والافراد والحكومات في مواجهة مجموعة من المشاكل التي تطال قطاعات مجتمع الأعمال الدولي.

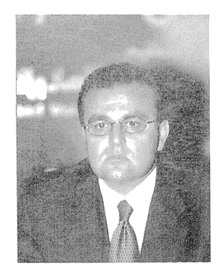
وقال الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين **عبدالخالق رؤوف خليل**: "تواجه شركات التأمين ضروباً شتى من أساليب الاحتيال، لعلّ من أبرزها التلاعب بتعبئة البضائع وخاصة الحاويات والادعاء بالقاء جزء من البضاعة أو كلها في البحر بدعوى تعرّض السفينة للخطر، بالاضافة الى تعبئة الصناديق والعبوات ببضائع معيبة وحوادث اغراق السفن مع حمولتها أو بعد إفراغ الحمولة والاستيلاء على واسطة النقل وبيعها بعد تغيير علامات تسجيلها".

وأضاف **خليل**: "إن ركائز التجارة الدولية تتمثل في عقود البيع والنقل والاعتماد المستندي والتأمين وهذه المستندات تتضمن شروطاً تكفل سلامة التنفيذ ألّا أن العقل البشري يتفتق عن ابتكار وسائل عدة للاحتيال مما يجعل قضايا الاحتيال تتسم بالتنوع وحسن التخطيط.

وبيّن أنّ كافة عقود تأمينات البضائع المنقولة براً، او بحراً، او جواً، وعقود تأمين وسائط النقل وعقود تأمين المسؤولية العقدية والقانونية للناقل، تتناول الخطر المادي واحتمالات تحققه، مشيراً الى أن الخطر المعنوي يظل القوة الدافعة لنشوء الاحتيال،



النقل البحري، الأكثر عرضة لعمليات الاحتيال


د. باسل الهنداوي


عبد الخالق رؤوف خليل


د. أبراهام ماتوسيان

ولا يمكن اثباته بمجرد الشبهة او المؤشرات السلوكية او الدوافع ولكن يقاس بالتقصي والتحليل الموضوعي وباستخدام كافة طرق الاثبات.

من جانبه دعا مدير عام هيئة التأمين الاردنية الدكتور **باسل الهنداوي** الى تكوين فريق عمل مهني من المؤسسات الاقتصادية المعنية ممثلة بالغرف التجارية والصناعية واتحادات النقل البحري والبري والجوي والبنوك وشركات التأمين يعمل على تشخيص جوانب النقص والغموض في عقود التجارة الدولية بصورة عامة وبيان مدى تأثيرها على اقتصادات تلك القطاعات.

كما دعا **الهنداوي** الى بيان تلك المناطق والاسواق التي تكون مصدرا العمليات الاحتيال مع انشاء بنك للمعلومات يمكن الرجوع اليه لمزيد من التفاصيل التي يمكن طلبها عن تلك المؤسسات والافراد التي تمارس اعمال الاحتيال. الى جانب وضع التصورات اللازمة للاجراءات الفنية والقانونية التي يمكن للأفراد والمؤسسات الاقتصادية اللجوء اليها عند تعرضها للاحتيال.

واستعرض مدير عام هيئة التأمين الاردنية دور الهيئة في اعادة هيكلة قطاع التأمين في المملكة ضمن برامج التصحيح الاقتصادي التي تبنتها المملكة مؤخرا بما فيها الحوكمة المؤسسية التي ظهرت اهميتها كما قال **الهنداوي** من صميم التجارب العملية الصعبة التي مرت بها شركات كبرى في الولايات المتحدة الأمريكية وروسيا ودول جنوب شرق آسيا.. والتي اظهرت في مجملها ضرورة الالتزام الجاد بمفهوم الحوكمة المؤسسية الجيدة، كما بينت أهمية توفر نظام مالي سليم ومعافى والذي يتطلب توفر اطلاع وفهم ودراية بأنظمة الحوكمة المؤسسية الجيدة وإدارة المخاطر لدى إدارات الشركات، الأمر الذي يساهم في دعم سياسات الشركات ويساعد على تعزيز ثقة المستثمرين فيها وتوفير بيئة استثمارية أكثر استقراراً.

واضاف **الهنداوي**: تبرز أهمية موضوع الحوكمة المؤسسية (Corporate Governance)، من خلال التطبيقات العملية في اقتصادات العالم المختلفة والتي أثبتت ضرورة وضع معايير مهنية وفنية لإدارة المؤسسات المالية أينما كانت محلية أو إقليمية أو دولية. و الحاكمية المؤسسية الجيدة هي التي توفر لكل من مجلس الإدارة وإدارة المؤسسة الحوافز المناسبة للوصول إلى الأهداف التي تصب في مصلحة المؤسسة، وتسهل إيجاد عملية مراقبة فاعلة، مما يساعد المؤسسات على استغلال مواردها بكفاءة. كما أن الحوكمة المؤسسية الجيدة تعمل على توفير أنظمة تحكّم جيدة تتضمن رقابة مستقلة للتأكد من تقيد المؤسسة بالسياسات الداخلية المكتوبة وبحدود المخاطر المقرّة من مجلس إدارتها.

وتنبع أهمية هذا الموضوع في قطاع التأمين من ارتكاز جوهر عمل شركات التأمين على إدارة المخاطر حيث تنشأ الخسائر في العادة من عدم إدارة هذه المخاطر بالشكل الصحيح، أو عدم الحصول على العوائد المناسبة لتلك المخاطر. إن توفر نظام إدارة مخاطر جيد هو الذي يسمح بالمواءمة بين العوائد المتأتية والمخاطر التي تم تحملها ضمن الحد الذي يسمح به وضع الشركة وإستراتيجيتها، غير أن فاعليته تعتمد على وجود نظام حوكمة مؤسسية جيدة وبعكسه ستكون الجهود المبذولة في إدارة هذه المخاطر غير فاعلة. فالحاكمية المؤسسية الجيدة تعمل على تقليص الخسائر التي قد تنشأ نتيجة لعدم توفر أنظمة ضبط ورقابة داخلية أو بسبب التوسع في قبول المخاطر، حيث أن توفر أنظمة تحكم جيدة يتضمن مراقبة مستقلة تعمل على التأكد من تقيد الشركة بالسياسات المكتوبة وبالحدود المقرّة للمخاطر بهدف حماية حقوق المؤمن لهم، الأمر الذي ينسجم مع أهداف هيئة التأمين في الأردن.

وتأكيداً لهذه الأهمية تعتزم هيئة التأمين إصدار تعليمات خاصة بالحوكمة المؤسسية في شركات التأمين العاملة في المملكة، تهدف إلى المساهمة بالارتقاء بالعمل التأميني في الأردن ليبقى مواكبا لآخر المستجدات والتطورات في أسواق التأمين وإعادة التأمين العالمية، انسجاماً مع سعي الهيئة إلى تطوير نظام تأميني يعمل بكفاءة وتنافسية، ملتزم بالمعايير الدولية وبما يتماشى مع التشريعات النافذة، لتمكين مؤسسات قطاع التأمين من لعب دور فعال في الاقتصاد الوطني وبالتالي المساهمة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية في المملكة.

وكانت هيئة التأمين الاردنية طرحت مؤخرا قواعد جديدة لممارسة المهنة وادابها بهدف تطوير القطاع والارتقاء بأعمال شركات التأمين من خلال تطوير علاقات هذه المؤسسات مع بعضها ومع عملائها والمستفيدين من خدمات التأمين متمثلة بالإجراءات التي تتبعها فيما يخص المطالبات التي ترد إليها، والمواد الدعائية والإعلانية التي تقدمها شركة التأمين لعملائها. وألزمت التعليمات شركات التأمين بالتحقق من توافق جميع تصرفاتها وأعمالها تجاه عملائها مع متطلبات أحكام قانون تنظيم أعمال التأمين المعمول به والأنظمة والتعليمات والقرارات الصادرة بمقتضى أي منها، وممارسة أعمالها بمنتهى حسن النية والعدالة والكفاءة.■



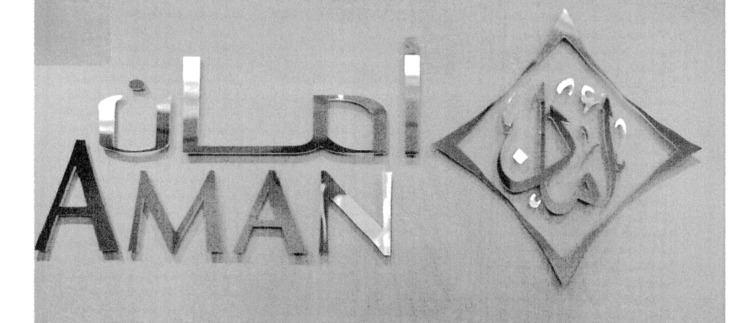


Issue No 303 / Year 26 / March 2005

آذار / مارس 2005 / السنة السادسة والعشرون / العدد 303

أمان:

أسرع شركات التأمين نمواً في المنطقة





العضو المنتدب لشركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان"

حسين محمد الميزه: عدالة التكافل ميزته التفاضلية

يؤكّد حسين محمد الميزه، العضو المنتدب في شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان"، أنّ قطاع التأمين التكافلي في الإمارات والمنطقة يمتلك فرص نموّ هائلة، نظراً لعدالته وموافقته لأحكام الشريعة الإسلامية السمحاء ومواكبته لمتطلّبات العملاء المتنوّعة.

ويشدّد الميزه، من خلال هذه المقابلة، على ضرورة تخصيص شركات التأمين لجزء من ميزانياتها لنشر الوعي التأميني بين جميع فئات المجتمع، كما يلفت إلى أهمية طرح شركات التأمين التكافلي لمنتجات مبتكرة تلبّي كافة الاحتياجات لكامل القطاعات التأمينية. وهنا نص الحوار:

□ ما هو تقييمكم لأداء قطاع التأمين الإماراتي خلال العام 2004 مقارنة بالعام 2003؟

□ سجّل قطاع خدمات التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة معدلات نمو متميزة خلال العام الماضي، وقد ساهم النمو الاقتصادي القوي الذي تشهده الدولة في الزيادة الكبيرة لأرباح شركات التأمين في الإمارات، حيث أشارت بيانات معظم الشركات في الإمارات إلى أنها حققت أداءً جيداً في العام 2004، وأعلن مساهمو هذه الشركات أنهم حققوا أرباحاً نقدية بنسب متفاوتة. وقُدّرت معدلات النمو في هذا القطاع في دولة الإمارات بنسبة 20 في المئة للعام 2004 مقارنة بأداء العام 2003، كما تُقدّر زيادة أرباح معظم الشركات بنسبة 75 في المئة. واستفادت شركات التأمين خلال العام الماضي من معدلات النمو في الاقتصاد بصفة عامة، وفي قطاع النشاط العقاري والمشروعات الضخمة التي تنفذها الحكومة والقطاع الخاص.

سوق واعدة

□ إلى أي مدى برأيكم ينعكس النمو الاقتصادي الذي تشهده الإمارات على قطاع التأمين التكافلي تحديداً؟

□ سجّلت سوق الإمارات معدلات نمو بوتيرة متسارعة، وهو الأمر الذي انعكس إيجاباً على قطاع التأمين عموماً وعلى قطاع التأمين التكافلي خصوصاً وجعله من القطاعات المربحة، ما استقطب الكثير من شركات التأمين من كافة أرجاء العالم، والتي أبدت اهتماماً كبيراً للاستفادة من الفرص والإمكانات الكبيرة التي توفّرها السوق. وقد سجّلت عمليات تأمين التكافل شعبية متزايدة بسبب ملاءمتها وعدالتها للعملاء. وعلى الرغم من أن التأمين التكافلي يوفّر تغطية شاملة ضد الخسارة فإنه يختلف عن الوثائق المعتمدة في الغرب في عدم فرض أية خسائر خلال فترة تخصيص الحصص وتوزيع الأرباح.

□ كيف تساهم سياسة السوق المفتوحة التي تنتهجها الإمارات في نمو قطاع التأمين؟

□ توفّر سياسة السوق المفتوحة التي تنتهجها دولة الإمارات العربية المتحدة منذ نشأتها مناخاً ملائماً لرجال الأعمال والشركات العالمية للاستثمار في الدولة ومنها شركات التأمين التي أُتيحت لها فرص النجاح. وقد استقطب المناخ الاقتصادي الكثير من الاستثمارات والشركات التي أقبلت على خدمات التأمين لشركاتها وحجم أعمالها الضخم، وهذا بدوره يعطي الفرصة للتنافس بين الشركات الوطنية والأجنبية. فالسوق مفتوحة والمناخ مهيأ لنمو أعمال شركات التأمين، ويمكننا القول وبكل تأكيد أن سوق التأمين في الدولة سوق جيدة وواعدة وتأتي في مرتبة متقدمة خليجياً.

شعبية التأمين التكافلي تزداد كل يوم

تحريك عجلة الاقتصاد

□ يلحظ قطاع التأمين التكافلي في المنطقة نمواً كبيراً مع إنشاء العديد من الشركات الجديدة، كيف تنظرون إلى مستقبل القطاع بالنسبة لنمو الحجم ودخول المجالات والمنتجات الجديدة؟

□ تشهد الخدمات المالية الإسلامية بشكل عام نمواً كبيراً ليس على المستوى المحلي فحسب بل على المستوى العالمي. فقد سجّل هذا القطاع معدلات نمو كبيرة فتحت شهية كبرى الشركات وكبار المستثمرين إلى الاستفادة من معدلات النمو التي يسجلها.

أما بالنسبة إلى مستقبل التأمين التكافلي في المنطقة، فإن إنشاء شركات التأمين الإسلامية يؤدي إلى تحريك عجلة الاقتصاد بإيجاد فرص جديدة ومتعددة لدوران رأس المال، ومن جانب آخر يؤدي إلى تحسين الخدمة المقدمة للعملاء، لأن العميل دائماً يجتذبه الأفضل والأجود، ما يجبر شركات التأمين الإسلامية على البحث عن الأفضل وتوفير خدمة جيدة ومتميزة، وهذا كله يعتبر مؤشراً صحياً لدورة الاقتصاد.

وتملك شركات التأمين التكافلي العاملة



في المنطقة فرص نمو كبرى لأنها تستند إلى قاعدة الشريعة الإسلامية، وأحب هنا أن أنوّه بالفتوى الصادرة عن إدارة الإفتاء بوزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية ونصها: "إذا وُجد نظام التأمين التعاوني فيجب الأخذ به لمن يريد التأمين، نظراً لأنه يقوم على أساس التكافل والتعاون بين المؤمَّن عليهم والمؤمِّن، ويسير طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية".

□ ما هي أبرز الخيارات التي يوفرها قطاع التأمين التكافلي لشريحة المتعاملين معه من الشركات خصوصاً؟

□ توفّر شركات التأمين التكافلي للسوق خياراً جديداً لشريحة جديدة من العملاء الذين يفضلون التعامل مع مؤسسات إسلامية، بالإضافة إلى استقطاب الشركات الاستثمارية الإسلامية والتي لم تكن تؤمّن في السابق على القروض أو المقترض نظراً لعدم وجود تأمين تكافلي إسلامي يتناسب وطبيعة عملها طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. ونجد الآن عدداً كبيراً من التجّار وأصحاب المصانع اتجهوا من التأمين التقليدي إلى التكافلي، وذلك لأنهم كانوا مجبرين على الدخول في الشركات التقليدية نظراً لعدم وجود بديل.

تحدّيات ومميّزات

□ ماذا عن أبرز التحدّيات التي تواجه قطاع التأمين التكافلي والتقليدي في الإمارات والخليج والعالم العربي بنظركم؟

□ لقد حان الوقت لنشر الوعي التأميني بين جميع فئات المجتمع، وعلى جميع الشركات وضع ميزانية ضخمة لنشر الوعي التأميني، وبعدها ومن خلال المنافسة الشريفة وتقديم أفضل وأحدث الخدمات سيكون العميل قادراً على اختيار الأفضل من بين جميع الشركات العاملة، واختيار ما يناسبه بعد أن يصبح لدى الجميع وعي ودراية كاملة بأهمية وثائق التأمين وفوائدها. أما بالنسبة للتأمين التكافلي، فيجب أن تعمل شركات القطاع على مواكبة تطورات ومستجدات السوق الإماراتية وتطرح تغطيات تأمينية متميزة لمواجهة التحديات المحتملة، وعليها أن تقوم بتطوير التغطيات المعمول بها بما يغطي كافة احتياجات المشتركين ويحقق مصالحهم.

مواجهة التحديات بطرح منتجات مبتكرة لكافة القطاعات

سوق التأمين الإماراتية تحتل مرتبة متقدمة خليجياً

□ كيف تعرّفون وتحدّدون المزايا التفاضلية الهيكلية لقطاع التأمين التكافلي على التقليدي؟

□ تقدم شركات التأمين التكافلي العاملة في السوق الإماراتية خدمة متميزة هدفها تحقيق الأمن بطريقة تكافلية، بحيث يعود بالخير والنفع على الجميع من دون طمع أو استغلال. فشركة التأمين التكافلي لا تأخذ كل المبلغ الفائض من عمليات التأمين، إنما تأخذ أجرتها بصفتها مديراً لنظام التأمين، بالإضافة إلى حصتها من الربح بصفتها مضارباً، وما زاد يتم توزيعه على المشتركين كل بحسب اشتراكه. لذلك تجد في شركة التأمين التكافلي فصلاً بين أموال المشتركين (المؤمَّن لهم) وأموال المساهمين (الشركة) وذلك من خلال تخصيص حسابات منفصلة لكل منهم.

حان الوقت لنشر الوعي التأميني بين جميع فئات المجتمع



ونستطيع أن نوجز الميزة التنافسية للتأمين التكافلي بالمقارنة مع أنظمة التأمين التجاري أو التقليدي بأن طبيعة العقد في التأمين التكافلي طبيعة تبرع وتكافل يهدف إلى توفير التغطية التأمينية للمشتركين بأقل تكلفة ممكنة، ويعود الفائض التأميني بعد دفع التعويضات وحجز جزء للاحتياطات ليوزّع على المشتركين والمساهمين، ويتطلب ذلك ضرورة تخصيص حسابات خاصة للمشتركين وأخرى للمساهمين.

وبالنسبة للمؤسسين في شركة التأمين التكافلي فالعقد بينهم وبين المشتركين عقد إدارة بأجر أو مضاربة، فإدارة الشركة تقوم باستثمار الأموال المحصلة من المشتركين (المؤمَّن لهم) والفوائض والاحتياطات وإضافة صافي عوائد هذا الاستثمار لصالحهم بعد خصم حصة من هذه العوائد لصالح الأجهزة الإدارية للشركة نظير قيامها برعاية الأموال واستثمارها. أما التأمين التجاري فهو عقد معاوضة بين شركة التأمين (المؤمِّن) وبين المؤمَّن له تلتزم بموجبه شركة التأمين بدفع مبلغ مالي كتعويض إلى المؤمَّن له عند وقوع الضرر أو الخطر، وذلك مقابل قسط مالي يؤديه المؤمَّن له إلى الشركة، وتهدف هذه الشركات من وراء عقود التأمين التي تُبرمها مع مجموع المؤمَّن لهم أو المستأمنين (أفراداً أو مؤسسات وشركات) إلى تحقيق ربح، وهو الفرق بين ما تجمعه من المؤمَّن لهم من أقساط، وبين ما تدفعه لهم من تعويضات عند وقوع الخطر. وهذا الربح يوزّع على المؤسسين فقط، ولا يعود منه شيء على المؤمَّن لهم، حتى لو قام المؤمَّن له بسداد قيمة الأقساط كاملة من دون أن ينتفع منها بشيء، وذلك نتيجة عدم تحقق الشرط - وقوع الضرر - كما ينص عليه عقد التأمين التجاري، وهذا الفرق في أسس توزيع الأرباح والفائض التأميني أهم أوجه الخلاف بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري؛ بالإضافة طبعاً إلى أن شركة التأمين التكافلي تنأى في أنشطتها عن المعاملات غير المتفقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ولأجل ذلك تستعين بهيئة للفتوى والرقابة الشرعية لضمان سير أنشطتها وأعمالها وفق أحكام الشريعة الإسلامية، بينما شركات التأمين التجارية لا تراعي الجانب الشرعي في معاملاتها وأنشطتها. ■



حققت أعلى معدّلات الربحية في أول عامين من التشغيل

أمـــان:

أسرع شركات التأمين نمواً في الإمارات والمنطقة

تأسست شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان" كشركة مساهمة عامة مطلع الربع الثاني من العام 2002، لتدشّن عهداً جديداً في قطاع التأمين الإسلامي في دولة الإمارات والمنطقة بشكل عام.

وكان تمّ الترخيص لشركة "أمان" في إمارة دبي من قبل السلطات المختصة، متمثلة بدائرة التنمية الاقتصادية في دبي ووزارة الاقتصاد والتجارة في الدولة، لمزاولة كافة أعمال التأمين وإعادة التأمين بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية الغراء، برأس مال قدره 60 مليون درهم إماراتي مقسم إلى 6 ملايين سهم، بقيمة إسمية لكل سهم تبلغ 10 دراهم إماراتية، على أن يكون الحد الأدنى لهذا لاكتتاب، الذي يقتصر على مواطني دولة الإمارات العربية المتحدة، 1000 سهم والحد الأقصى 100 ألف سهم.

واستطاعت شركة "أمان" أن تتبوأ مكانة بارزة في قطاع التأمين في الدولة خلال فترة قصيرة، وذلك من خلال تقديم خدمات التأمين وإعادة التأمين الضرورية داخل سوق الإمارات، التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية ومع أرقى معايير الخدمة العالمية، وتغطي جميع أنواع التأمين.

وطرحت "أمان" 55 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام والبالغ عددها 3,3 ملايين سهم، وقد أعطت هذه الخطوة في حينها مواطني دولة الإمارات فرصة المساهمة في نمو قطاع التأمين الإسلامي، وتسهيل إجراءات الاستثمار إلى أقصى الحدود.

وتسعى "أمان" لتطوير قطاع الخدمات في الدولة، وتلبية الطلب المتنامي على خدمات شركات التأمين المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية السمحاء، وذلك بعد أن شهد القطاع المالي الإسلامي نمواً مطرداً خلال السنوات القليلة الماضية. وتأمل شركة "أمان" أن تتمكن من لعب دور رئيسي في تعزيز وتيرة هذا النمو.

واحتفظ مؤسسو شركة "أمان" بـ 45 في المئة من نسبة الأسهم، وهم كل من: بنك دبي الإسلامي، مكتب الاستثمار، سلطة منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والتجارة الالكترونية والإعلام، الشركة الإسلامية للاستثمار، شركة الإمارات للتمويل، سلطان سعيد المنصوري، محمد عبدالله القرقاوي، صالح سعيد لوتاه، هاشم عبدالله الدبل، سعود باعلوي، بطي خليفة بن درويش وحسين محمد الميزه.

إقبال كبير على الاكتتاب

تجاوزت المحصلة النهائية لعملية الاكتتاب 183 مليون درهم إماراتي حيث قام 4510 مستثمرين بالاكتتاب في أسهم شركة "أمان"، ليتجاوز المبلغ الذي تم جمعه خمسة أضعاف ونصف المبلغ المستهدف أصلاً وهو 33 مليون درهم. وحصل المستثمرون على 18 في المئة من عدد الأسهم التي اكتتبوا بها وذلك نظراً للإقبال الكبير الذي شهدته عملية الاكتتاب ولإتاحة الفرصة أمام جميع المستثمرين للحصول على أسهم في شركة "أمان".

وانطلقت أعمال الشركة في نيسان/أبريل من العام 2003، وسجّلت نجاحاً كبيراً منذ بدايتها بعدما تمكنت من توقيع عقود مع مجموعة كبيرة من الشركات والمؤسسات الوطنية والإقليمية والعالمية الرائدة، وقدمت "أمان" مجموعة شاملة وحلول تأمين "تكافلي" متكاملة للمتعاملين.

وبعد أقل من عام على تأسيسها أطلقت شركة "أمان" أعمالها في إمارة أبوظبي من خلال افتتاحها لفرع جديد للشركة في عاصمة دولة الاتحاد. واعتبر افتتاح فرع الشركة الجديدة تتويجاً لمسيرتها الناجحة ومواكبة للطلب المتزايد على خدمات التأمين الإسلامية في الدولة.

نجاح كبير في العام الأول

وأعلنت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان" خلال الاجتماع الأول لجمعيتها العمومية عن تمكن الشركة من تحقيق أرباح صافية بلغت 111,566 درهماً خلال السنة المالية المنتهية في 31 كانون الأول/ديسمبر 2003. وتمثل الأرباح التي سجلتها إنجازاً كبيراً للشركة التي انطلقت أعمالها في 19 نيسان/أبريل 2003.

وقد تمكّنت الشركة من تحقيق أداء مميز فاق كل التوقعات خلال تسعة أشهر فقط من انطلاق أعمالها، فقد ارتفع إجمالي حقوق المساهمين فيها من 60 مليون درهم إلى أكثر من 67 مليوناً.

وتمكّنت الشركة من اكتساب ثقة السوق والمتعاملين في وقت قصير، وبلغت القيمة الإجمالية لأقساط التأمين المكتتبة نحو 16 مليون درهم في نهاية العام الأول، وبلغ صافي إيرادات التأمين 2,7 مليون درهم، فيما بلغت إيرادات الاستثمار 3 ملايين درهم.





وبعد النجاح الكبير في المسيرة أكدت "أمان" التزامها بسياسة تنويع خدمات ومنتجات التأمين الإسلامية التي تقدمها للمتعاملين معتمدةً على الابتكار والتعرف على احتياجات السوق وتوقعات المتعاملين. وطرحت الشركة خدمات تأمين ورعاية صحية شاملة ومبتكرة متاحة للجميع وتنسجم مع مبادئ الشريعة الإسلامية السمحة وتقوم على مبدأ التكافل الإسلامي. كما وقعت "أمان" اتفاقيات تعاون وتحالفات استراتيجية مع نخبة من الشركات المحلية والإقليمية والدولية، ووفرت خدمات تكافل عائلي، بالإضافة إلى إطلاق خدمات تكافل إئتمان طويل الأجل بالتعاون مع "أملاك للتمويل".

إعداد الكوادر الوطنية

نجحت "أمان" في تسجيل أعلى معدلات التوطين بين شركات التأمين المحلية، إذ وصلت نسبة المواطنين العاملين في الشركة إلى 20 في المئة من إجمالي عدد الموظفين. وعلى الرغم من حداثة عهدها فقد تمكنت "أمان" من استقطاب وتدريب كوادر وطنية للعمل في قطاع التأمين، الذي يعد واحداً من أكثر القطاعات حيوية ونمواً في الإمارات بشكل خاص وفي المنطقة بشكل عام، مما حوله إلى بيئة قادرة على اجتذاب الكوادر الوطنية نظراً لما يوفره من فرص نمو وتطور واعدة.

وتعد تنمية وتطوير الكوادر الوطنية والمساهمة في تشجيعها على العمل في قطاع التأمين واحدة من الأهداف الرئيسية التي تسعى شركة "أمان" لتطبيقها، وقد نجحت الشركة على الرغم من حداثة عهدها في استقطاب مجموعة من الكوادر الوطنية للعمل في الشركة وفي مجالات تأمينية متخصصة.

وقد عملت "أمان" على اختيار الموظفين المواطنين من بين الطلبة حديثي التخرج، شريطة انضمامهم لدورة "بوابتك" التي يعدها معهد الإمارات المصرفي لتعريف حديثي التخرج والراغبين بالانضمام إلى العمل في قطاع التأمين بالأساسيات الخاصة في هذا المجال. كما اشترطت الشركة اجتياز الطلبة للاختبارات الأساسية في الدورة. وعملت على إرسال مجموعة من أوائل الدورة للحصول على دورة تدريبية مكثّفة ومتخصصة في مركز دراسات التأمين التابع لمعهد البحرين للدراسات المصرفية.

التزام بالإفصاح والشفافية

أدرجت "أمان" أسهمها في سوق دبي المالية اعتباراً من يوم الإثنين الموافق 19/7/2004 ليتم تداولها بشكل رسمي من خلال السوق. ويأتي قرار الإدراج بعد حصول "أمان" على موافقة هيئة الأوراق المالية والسلع في دولة الإمارات لقيد شركة "أمان" كأول شركة ضمن الفئة الثانية في أسواق الدولة.

وقد أدرجت "أمان" أسهمها في السوق المالية على الرغم من أنها غير مطالبة قانونياً بالإدراج حتى انقضاء أول سنتين من انطلاق الأعمال. وتعكس السرعة التي تمت بها عملية إدراج "أمان" في سوق دبي المالية الحرص على إعطاء الشركة الشكل المناسب كشركة مساهمة عامة تبحث عن مكان مرموق، وعن أداء متميز يتّسم بالشفافية.

كما يعكس إدراج الشركة السريع قبل إكتمال المدة القانونية اللازمة حسب الإجراءات الجديدة التي اتبعتها هيئة الأوراق المالية والسلع حرص الشركة على تقديم أداء مميز ما مكّنها من تحقيق الربحية من السنة الأولى لانطلاقتها، ويدل ذلك على طبيعة الشركة الخاصة كشركة تكافل تعمل على إضافة شكل جديد للاقتصاد الوطني.

أسرع شركات التأمين نمواً

وتعد شركة "أمان" التي تسعى إلى تنويع خدمات ومنتجات التأمين الإسلامية إحدى الشركات الأسرع نمواً في قطاع التأمين داخل الإمارات حيث أنها تقدم للمتعاملين خدمات تعتمد على الإبتكار والتعرف على احتياجات السوق وتوقعات المتعاملين. واعتمدت الشركة على طرح خدمات تأمين ورعاية صحية شاملة ومبتكرة متاحة للجميع تنسجم مع مبادئ الشريعة الإسلامية السمحة وتقوم على مبدأ التكافل الإسلامي.

ولا ينحصر التزام الشركة في تطبيق وترسيخ قواعد المعاملات التجارية الإسلامية عند توفير خدمات تأمين إسلامية فحسب، بل تسعى إلى إدارة استثماراتها وفوائض أموالها وفق أسس إسلامية صحيحة، بحيث تستثمر الأموال في استثمارات تتوافق مع الشريعة الإسلامية.

ومع نهاية 2004، وهو العام التشغيلي الثاني للشركة، حققت "أمان" أرباحاً صافية مقدارها 8,62 ملايين درهم مقارنة مع 111 ألف درهم خلال 2003، بارتفاع بنسبة 7623 في المئة وفق ميزانية الشركة التي كشفت عنها لهيئة الأوراق المالية والسلع وسوق دبي المالية.

هذا، وقد زادت حقوق المساهمين من 60,1 مليون درهم إلى 68,7 مليوناً بنسبة قدرها 14,3 في المئة، كما زادت الموجودات بنسبة 48 في المئة لتصل إلى 100,6 مليون درهم مقارنة مع 68 مليوناً. كذلك زادت أقساط التأمين المكتتبة بنسبة 234 في المئة لتصل إلى 53,5 مليون درهم. ونتيجة للأداء الجيد للشركة، فقد اقترح مجلس الإدارة توزيع مبلغ 6 ملايين درهم أي ما يعادل 10 في المئة من رأس المال كأرباح نقدية.

وقد اقترح مجلس إدارة الشركة توزيع الأرباح على المساهمين مع أن قانون الشركات في دولة الإمارات يعفي الشركات المساهمة من توزيع أرباح خلال أول ثلاث سنوات من التشغيل، وهو ما يؤكد على متانة الموقف المالي الذي تتمتع به "أمان" ونجاح مسيرتها خلال فترة وجيزة. ■



منتجات "أمان": حلول متكاملة لكافة المتطلّبات

خلال عمرها الذي لا يتجاوز العامين، استطاعت "أمان" أن توفّر مجموعة شاملة من المنتجات تغطي كافة القطاعات التأمينية، من التكافل الصحي إلى التأمين على المنازل والسيارات، وتكافل الحج والعمرة، والتأمين الهندسي والبحري وغيرها العديد من القطاعات التأمينية.

• وثيقة "أمان" للحريق

في ما يتعلق بوثائق تأمين الحرائق، تقدم الشركة "وثيقة أمان للحريق" التي تغطي الأضرار على الممتلكات ويمكن تمديدها لتشمل التأمين ضد الزلازل والعواصف والفيضانات وخسارة الأرباح التي تنتج عن هذه الأخطار. ذلك أن أخطار الحرائق ما زالت تحيق بنا إذ تقدر الخسائر الناتجة عن الحرائق للمباني والمحلات التجارية والمصانع بمليارات الدولارات في جميع أنحاء العالم وهي لا تؤثر على المؤمّن عليه فقط وإنما أيضاً على الاقتصاد الوطني.

• التأمين الهندسي

تماشياً مع الحركة الكبيرة والهائلة في جميع القطاعات ومنها قطاع الصناعة ظهرت الحاجة الشديدة والملحة إلى التأمين الهندسي. وفي هذا المجال تقدم "أمان" منتجاتها من التأمين الهندسي والتي تغطي أخطار المقاولات للمشاريع تحت الإنشاء أو التركيب، عطب المكائن والمعدات، تأمين ضد المعدات الالكترونية، تلف المخزون من الغذاء في البرادات. وتأتي منتجات التأمين الهندسي في سبيل تلبية حاجات الشركات والمؤسسات للتأمين على صناعاتهم وعقاراتهم وأرصدتهم ومعداتهم.

• تكافل الحج والعمرة

تقدم "أمان" برنامج "وثيقة أمان لتكافل الحج والعمرة"، الذي يوفر حماية ورعاية للمعتمرين وحجاج بيت الله الحرام لأول مرة في دولة الإمارات العربية المتحدة. وقد أجازت هيئة الرقابة الشرعية والفتوى لشركة "أمان" هذا البرنامج باعتباره أحد برامج التكافل والتأمين التعاوني.

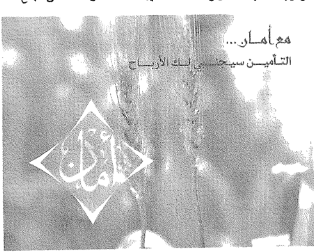
وتشمل تغطيات هذا البرنامج، الحوادث التي قد تؤدي "لا قدر الله" لوفاة حاج أو معتمر ويصرف في هذه الحالة مبلغ 50 ألف درهم للورثة، أما في حالات الإصابات والحاجة للعلاج والإقامة في المستشفى، فتتحمل الشركة كافة مصاريف العلاج للإصابات التي تحدث في الأراضي المقدسة وذلك حتى مبلغ 50 ألف ريال سعودي لكل حاج أو معتمر خلال فترة إقامته في مكة المكرمة أو المدينة المنورة أو جدّه.

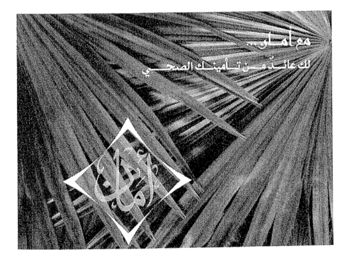
• التأمين الصحي

نظراً لازدياد تكاليف العلاج والخدمات الصحية للعموم، تقدم وثيقة "أمان للتأمين الصحي" غطاءً ممتازاً بتكلفة وشروط مناسبة ويمكن صياغتها لتتناسب ورغبات ومتطلبات الأفراد والمؤسسات. وتوفر "أمان" هذه المنتجات انطلاقاً من إيمانها بضرورة تقديم غطاء مميز وشامل للعلاج لدى مستشفيات ومراكز صحية متخصصة وعلى درجة من الكفاءة وسرعة في الأداء وإنهاء المعاملات.

• تكافل الائتمان

وقّعت "أمان" اتفاقية تعاون استراتيجية مع شركة "أملاك" للتمويل العقاري لتوفير مظلة حماية تأمينية إسلامية مبتكرة للحاصلين على خدمات تمويل عقارية من "أملاك". وتوفّر "أمان" بموجب الاتفاقية تغطية تأمينية بنظام "تكافل الائتمان" على







التمويلات المقدمة لمشتري العقارات بخدمات تمويل مقدمة من "أملاك". ويوفر الغطاء التأميني ضماناً بسداد قيمة التمويل العقاري بالكامل لـ "أملاك" وذلك نيابة عن المشتري في حالات الوفاة "لا سمح الله" أو في حالات الإعاقة والعجز.

• التأمين البحري

مع تزايد الطلب على التأمين البحري في الإمارات العربية المتحدة، مع تحولها إلى مركز تجاري مهم في الشرق الأوسط، توفر "وثيقة أمان للتأمين البحري" غطاء واسعاً ضد أخطار النقل البحري والبري والجوي للبضائع وكذلك التأمين ضد هياكل السفن والمكائن.



لك عائدٌ من تأمين سيارتك



• تأمين السيارات

تعددت وتنوعت المتطلبات الأساسية لمالكي السيارات مع الزيادة الملحوظة في أعداد السيارات وأنواعها وأسعارها. وفي سبيل مواكبة هذه الحاجات تقدم "أمان" وثيقة للتأمين الشامل للسيارات الخاصة والتجارية بتكلفة مناسبة تغطي الأضرار للسيارة والمسؤولية تجاه الطرف الثالث والسائق والركاب. كما توفر "أمان" شروطاً خاصة لمالكي أسطول من السيارات وخصومات وحوافز لأصحاب السجلات النظيفة الخالية من الخسائر.

• إصابات العمل

في ما يتعلق بإصابات العمل، توفر "وثيقة أمان لإصابات العمّال" غطاءً للعمال وفقاً للقانون الإتحادي لدولة الإمارات العربية المتحدة، ذلك أن الشركات في الإمارات مطلوب منها بموجب القانون توفير حماية للعاملين معها ضد إصابات العمل أو الوفاة أثناء تأدية أعمالهم في مواقع العمل المختلفة.

• تأمين المسؤولية العامة

بالنسبة إلى منتجات تأمين المسؤولية العامة، من ضمنها مسؤولية الصناعيين والتجّار وأصحاب الأعمال عن سلامة الآخرين من أية أضرار مادية، جسدية أو وفاة، تقدّم "أمان" تغطية ممتازة ضد المسؤولية تجاه طرف ثالث من خلال مجموعة متنوعة من المنتجات كتأمين المسؤولية العامة ضد الغير، والمسؤولية تجاه الموظفين، والمسؤولية المهنية، ومسؤولية المنتج، وغيرها.

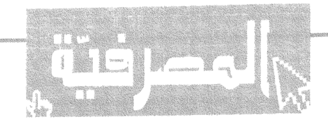
تأمين المنازل

تقدّم "أمان" التغطية التأمينية الشاملة للمنزل ومحتوياته، كتغطية الحريق، والسرقة، وتسرّب المياه، وانفجار السخّان، وارتطام المركبات، وسقوط الطائرات، بالإضافة إلى تغطية الوفاة الناجمة عن حريق أو سرقة.

• وثائق الحوادث العامة

توفر "وثائق أمان ضد الحوادث العامة" غطاءً متكاملاً ضد الأخطار المتنوعة والأضرار التي تحدث أثناء ممارسة الأفراد والشركات لأعمالهم التجارية وذلك نظراً للتغير السريع وسط المجتمع.

وتمّ توسيع وثائق "أمان" للتأمين ضد السرقة ووديعة الأموال والبنوك الشاملة والمجوهرات لتغطي الأفراد والمؤسسات وتحميها من كافة الأضرار التي تتعرّض لها. ■



خاص ... خاص ... خاص ...

التعاملات المصرفية اللبنانية العراقية

سجّل حجم التعاملات المصرفية بين لبنان والعراق نمواً متزايداً على مدى الأشهر الماضية.

وجاء هذا النموّ على خلفية مهنية المصارف اللبنانية في ادارة التعاملات التي جذبت العديد من المؤسسات المصرفية العراقية وبخاصة المصارف المنتمية إلى القطاع الخاص، كما ساعد على ذلك مرونة النظام المصرفي اللبناني والقوانين الناظمة لعمله.

ولوحظ أن حجم الاعتمادات المستندية والتمويلات سجّل أرقاماً قياسية في الفترة الماضية، وما زال الباب مفتوحاً أمام المزيد. وهذا التعامل الثنائي فتح قنوات مباشرة بين البنوك العراقية وبين مجموعة لا تقلّ عن 20 مصرفاً لبنانياً، على الرغم من تمركز العمليات في عدد أقلّ.

ويمكن القول أن هذه التعاملات توفّر مردوداً مهماً للمصارف اللبنانية، فضلاً عن أنها توفّر رافداً إضافياً للودائع المصرفية.

اهتمام محلّي وخارجي بملفّ مصرف لبناني

ملفّ أحد المصارف اللبنانية استقطب في الفترة القصيرة الماضية اهتماماً محلياً وخارجياً مع اقتراب استحقاق قريب يمكن أن يتيح فرصة لبيع المصرف المشار إليه.

وعُلم أن هذا الاهتمام يشمل مصارف لبنانية رئيسية إضافة إلى مجموعات خارجية، ويرتكز على النتائج المالية التي حققها البنك خلال العام 2004.

غير أن تحقق مثل هذه العملية يبقى رهناً بالظروف العامة في لبنان وبالآفاق التي ستسفر عنها التطوّرات الراهنة.

رأي

صيرفة التأمين

في الوقت الذي عادت فيه موجة الدمج بين الشركات العالمية، أعلنت أكبر مجموعة مصرفية في العالم "سيتي غروب" عن بيع قسم التأمين التابع لها إلى ثاني أكبر شركة تأمين أميركية "ميت لايف" بسعر متدن نسبياً بلغ 11,5 مليار دولار، أي بسعر يوازي 13 مرة إيرادات العام الماضي لهذا القسم. وقد فاجأت هذه الخطوة العديد من المراقبين، علماً بأن قرار اندماج "سيتيبنك" مع شركة "ترافلرز" للتأمين منذ ست سنوات ما زال يعتبر قراراً صائباً، حيث كان لتنويع نشاطات المجموعة دور أساسي في تعزيز التصنيف الائتماني للمجموعة. أضف إلى ذلك أن قطاعي المصارف والتأمين وصلا إلى أكبر درجة من التقارب في السنوات الأخيرة حيث أصبحا يقدّمان منتجات أكثر وأكثر تشابهاً واختلاطاً. حتى أن العاملين في كل من القطاعين أصبحوا يستخدمون العديد من تقنيات وأساليب القطاع الآخر في أعمالهم اليومية، كما أن "سيتي غروب" كان حتى وقت قريب يسعى لتوسيع نشاطه في مجال التأمين.

وقد علّل مسؤولو "سيتي غروب" عملية البيع الأخيرة بأن آفاق نمو قطاع التأمين من القطاعات المالية الأخرى والعائد على رأس المال فيه أقل، حيث لم يتجاوز 11 في المئة لدى "ميت لايف" مقابل 19 في المئة لدى "سيتي غروب". كما أشاروا إلى سبب آخر هو عمليات الدمج المتتالية في قطاع التأمين في الولايات المتحدة التي تجعل المنافسة أكثر فأكثر صعوبة مع المجموعات الضخمة الجديدة، خصوصاً بعد تملك المجموعة المالية "مانولايف" لشركة "جون هانكوك" العام الماضي في صفقة بلغت 10 مليارات دولار. لكن بعض المعلقين أفادوا بأن بيع "سيتي غروب" ذراعها التأمينية هو في الواقع اعتراف ضمني بعدم تماشي العمل المصرفي مع نشاطات التأمين.

لكن هل ينطبق ذلك على الولايات المتحدة فقط، علماً بأن تجربة صيرفة التأمين ناجحة جداً في عدد من الدول الأوروبية وفي مقدمتها فرنسا، أي هل المسألة مسألة ثقافة أو عادات اجتماعية أو بسبب اعتبارات أخرى؟ الحقيقة أن هناك دوراً للعوامل الثقافية والاجتماعية في هذا الموضوع، إذ من الملاحظ أن صيرفة التأمين هي ناجحة في البلدان الفرنكوفونية مثلاً، كما هي الحال في المغرب وتونس وإلى حدّ ما لبنان، فيما هي ضعيفة في البلدان ذات الثقافة البريطانية أو الأميركية كما هي الحال في الإمارات ومصر وعمان. فهل أن بعض الأشياء لا تتغير فعلاً بالسرعة المرجوّة؟

المحتويات

الإستثمارات الخاصة في الشرق الأوسط:

حافز ضروري للنمو الاقتصادي

بقلم: عارف مسعود نقفي*

يرتبط اسم "أبراج كابيتال" بقطاع الاستثمارات الخاصة (Private Equity) في المنطقة، إذ استطاعت خلال ثلاث سنوات إنجاز صفقات بقيمة نصف مليار دولار بمعدّل عائد داخلي 53 في المئة سنوياً.

"أرامكس"، "سبينس"، "مكتوب دوت كوم"، "أموال" القطرية، "أونيك" العُمانية، "سيبتك" الإماراتية، بنك الاستثمار الباكستاني BMA ومؤخراً "جورامكو" الأردنية، غيض من فيض الصفقات الناجحة التي حققها فريق "أبراج كابيتال"، بقيادة "رجل الاستثمار الخاص" عارف مسعود نقفي، الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس الإدارة، الذي يتحدّث في هذا المقال عن الفرص الكبيرة والآفاق الواعدة لقطاع الاستثمارات الخاصة في المنطقة.

يمثّل قطاع الاستثمارات الخاصة واحداً من أكثر القطاعات نمواً في منطقة الشرق الأوسط، خصوصاً في دول مجلس التعاون الخليجي والمشرق العربي، حيث حقق القطاع خلال السنوات الخمس الماضية ارتفاعاً في معدّل النموّ السنوي الإجمالي بلغ 41 في المئة، ونما حجم السوق الرسمية للاستثمارات الخاصة إلى أكثر من 1,2 مليار دولار. ومن المتوقّع أن يرتفع هذا الرقم إلى 2,6 مليار دولار بحلول العام 2007، أي بزيادة تصل إلى 25 في المئة سنوياً.

وتتمحور أبرز الفرص الاستثمارية الخاصة في المنطقة حول: المجموعات العائلية، المبادرات الحكومية، أسواق المال، المصارف، المستثمرون ومدراء الأعمال.

المجموعات العائلية: الهيكلة والتوسّع

تجد المجموعات العائلية معظم الحلول الاستثمارية التي تبحث عنها من خلال الشراكة مع الصناديق الاستثمارية الخاصة للاستفادة من المزايا الكثيرة التي توفّرها، وأهمّها تحديد الفرص وتوفير الحلول المناسبة للمجموعات العائلية التي تسعى إلى الاستحواذ على شركاتٍ أخرى بهدف توسيع نشاطها، أو تلك التي تريد التخلّص من أصولها الثانوية المتعثّرة بأقلّ الآثار الجانبية الممكنة على سمعتها.

ولعلّ أهم العناصر المحفّزة لضرورة قيام مثل هذه الشراكة، هي: زيادة حدّة المنافسة على الشركات المحلّية نتيجة العولمة ما يولّد فرص بيع وشراء لشركاتٍ تابعة لها، تلعب فيها صناديق الاستثمارات الخاصة دوراً طبيعياً لا يمكن أن يؤدّيه غيرها من القطاعات المالية والاستثمارية. كذلك فإن تولّي الأجيال الجديدة إدارة أعمال المجموعات العائلية قد ينتج عنه توزيع أو بيع أصول هذه الشركات داخل المجموعة العائلية أو خارجها، وهنا أيضاً يأتي دور شركات الاستثمارات الخاصة كشريكٍ حقيقي في خلق منافذ الخروج المجدية. وأخيراً، فإن تحدّيات تعزيز المزايا التنافسية وتحسين الأداء والتنظيم وتطوير الموارد البشرية، تولّد تركيزاً أكبر من قِبل الشركات العائلية على قطاعات الأعمال الأساسية لديها والبحث عن منافذ خروج لنشاطاتها الثانوية، الأمر الذي يخلق لصناديق الاستثمارات الخاصة نشاطاً أساسياً في توفير رأس المال لهذه الشركات ومساعدتها على تحسين الأداء وخلق القيمة المضافة وتأمين الإدارة الخبيرة.



عارف مسعود نقفي

الحكومات: الخصخصة وتحرير الأسواق

يؤهّل نموّ قطاع الاستثمارات الخاصة الحكومات العربية لأن تستمدّ من نشاطه فوائد جمّة، تتضمّن: التنويع الاقتصادي من

خلال تشجيع المبادرات المالية والاستثمارية في قطاعات جديدة، وبالتالي تقليل الاعتماد على النفط كمصدر أساسي للدخل، بالإضافة إلى توفير فرص العمل اللازمة لمواطنيها لمواجهة تحدّيات النموّ السكاني المتسارع ومكافحة أزمة البطالة التي تبلغ معدلاتٍ قياسية في العالم العربي (12 في المئة)، وذلك بخلق فرص عمل جديدة في قطاعات الخدمات المالية والمحاسبة والصيرفة والمؤسسات القانونية وغيرها. كذلك فإن نموّ القطاع يساهم في تحسين بيئة التجارة والأعمال وفي تعزيز الصادرات لصالح الميزان التجاري لدول المنطقة. كما تلعب صناديق الاستثمارات الخاصة دوراً محورياً في تعميق الأسواق المالية العربية وفي خلق السيولة عبر منافذ الخروج التي توفّرها هذه الصناديق. إلى ذلك، يعزّز القطاع تطوّر أداء الموارد البشرية وزيادة إنتاجيتها وخلق القيمة المضافة، كما يساهم في دعم مساعي حكومات المنطقة إلى اجتذاب شركاء ماليين لدعم مشاريع البنى التحتية والمياه والطاقة والاتصالات.

ولكن، ولكيْ يشقّ قطاع الاستثمارات الخاصة طريقه نحو المساهمة في تنمية إقتصادات المنطقة، يتعيّن على الحكومات أن تخطو بسرعةٍ أكبر نحو التحرّر الاقتصادي والخصخصة، حيث لا تعادل عمليات الخصخصة التي استكملت حتى الآن إلا 9 في المئة من قيمة العمليات التي يمكن إنجازها والمقدّرة قيمتها بـ100 مليار دولار، وأن توفّر الحكومات أيضاً المناخ الملائم والبيئة القانونية المناسبة لجذب الاستثمارات، وذلك من خلال إعادة النظر في العديد من القضايا، بما فيها قوانين العمل والملكية والشركات التجارية والوكالات.

أسواق المال: العمق والسيولة

يشكّل قطاع الاستثمارات الخاصة حافزاً أساسياً لتطوير وتنمية القطاعات الاقتصادية المختلفة، وعاملاً مهمّاً لجذب الاستثمارات إلى المنطقة، بالإضافة إلى الدور المحوري للقطاع في تنمية أسواق المال وتعميقها ورفدها بالسيولة، واستيعاب رؤوس الأموال المهاجرة التي بدأت رحلة العودة إلى المنطقة في أعقاب أحداث 11 أيلول/سبتمبر، والتي يراوح حجمها بين 10 و15 مليار دولار، وهي "غيض من فيض" ولا تشكّل سوى 1,5 في المئة من إجمالي الأموال العربية المستثمرة خارج المنطقة العربية.

وبذلك تلعب الاستثمارات الخاصة دوراً كبيراً في معالجة أحد أبرز العوائق أمام نموّ إقتصادات المنطقة وقطاعاتها المختلفة، ألا وهو القيمة السوقية المنخفضة لأسواق المال في المنطقة ومحدودية علاقتها بالأسواق الأخرى. وعلى سبيل المثال، فإن قيمة أسواق الأوراق المالية في جميع دول مجلس التعاون الخليجي لا تتجاوز 12 في المئة من القيمة السوقية لبورصة لندن و2 في المئة من بورصة نيويورك، ما يزيد التأكيد على أهميّة الدور الذي يمكن أن تلعبه شركات الإستثمار الخاص في تطوير الأسواق المالية للمنطقة، عبر الصفقات النوعية وعمليات التملّك والإصدارات الأوّلية والتداولات الثانوية التي يولّدها هذا القطاع النشط.

البنوك: تنويع المنتجات

مصارف المنطقة على وجه التحديد يمكن أن تحقق إفادة كبيرة من نموّ فئة الأصول المستقلّة ومن تمويل عمليات التملّك التي تمثلها شركات الإستثمارات الخاصة، حيث يُتوقع أن يصبح حجم قطاع تمويل عمليات التملّك في المنطقة، عبر صناديق الإستثمارات الخاصة وحدها، نحو 1,5 مليار دولار خلال السنوات الخمس المقبلة. كذلك فإن المصارف يمكن أن تحقق التنويع في قاعدة منتجاتها من خلال توفير قروضٍ طويلة الأجل لعمليات التملّك التي ستتمّ عبر صناديق الإستثمار الخاص. وتشير الدراسات إلى أن تمويل التملّك والمنتجات الشبيهة به تؤمن عائداً للبنوك يفوق بنسبة 4 إلى 6 في المئة العائد المتولّد عن القروض التجارية.

وفي سبيل تحديد وإنتهاز هذه الفرص، فإن على مصارف المنطقة أن تعزّز الوسائل المصرفية الإستثمارية لديها، وأن تقوم بتطوير مواردها البشرية المحلّية لتوفر لقطاع الإستثمارات الخاصة المهارات المؤهّلة للقيام بعمليات الهيكلة والتملّك وسواها.

المستثمرون: توزيع المخاطر

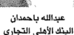
في ظلّ انخفاض العوائد على استثماراتهم في الأسواق العالمية، فإن صناديق الاستثمار الخاص تمكّن كلاً من أصحاب الثروات الخاصة والمؤسسات في المنطقة من تنويع محافظهم والاستفادة من فئات أصولها التي تؤمّن العوائد القصوى. ولكن معظم هؤلاء المستثمرين عليهم أن يضعوا ستراتيجيات استثمارية طويلة المدى، وأن يدركوا طبيعة العمل المطلوب لتحقيق عوائد فائقة، بالإضافة إلى ضرورة تركيزهم على زيادة رأس المال بدل الأرباح السنوية الموزّعة.

ورغم أن حجم الاستثمارات الخاصة في قطاع المؤسسات في المنطقة لا يتعدّى المليار دولار حالياً، فإن التوقعات تشير إلى ارتفاع قيمة هذه الاستثمارات إلى 2,5 مليار دولار بحلول العام 2007. وترتكز هذه التوقعات على أن نسبة قليلة من الثروات الخاصة وأموال المؤسسات في الشرق الأوسط مستثمَرة في شركات الاستثمارات الخاصة في المنطقة، في حين أن الغالبية العُظمى منها مستثمَرة في القطاع في الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا. وعلى سبيل المثال، فإن إحدى أكبر المؤسسات الاستثمارية في المنطقة تخصص 5 في المئة من مجمل استثماراتها لقطاع الاستثمارات الخاصة، ولكن معظم هذه النسبة مستثمَر خارج المنطقة. فمتى نما القطاع في المنطقة إلى الحدّ الذي يُرضي تطلّعات مثل هذه الشركات، فلا بدّ أن تتجّه إستثماراتها إلى المنطقة.

مدراء الأعمال: شراء شركاتهم

تؤمّن شركات الاستثمارات الخاصة لمدراء الأعمال فرص الشراكة على مستوى صفقات شراء الأسهم من قِبل الإدارة (Management Buy-Out) للذين يرغبون بتملّك الشركات التي يديرونها، وذلك لما يتمتع به القطاع من خبرةٍ ودرايةٍ في هذه الصناعة، بالإضافة إلى القدرة المالية لصناديق الاستثمار الخاص على تمويل هذه العمليات وخلق القيمة المضافة عليها، وتزويد مدراء الأعمال بالرؤية الستراتيجية بعيدة المدى. فمعظم الشركات في المنطقة لديها فريق الإدارة القويّ والفرص والحوافز للنموّ ولكنها تفتقر إلى تحقيق القيمة والأرباح. ويشير المحلّلون إلى أن معظم مدراء الشركات العائلية لا يملكون القدرة على التغيير وعلى وضع ستراتيجيات طويلة الأمد، كما أنهم لا يملكون المال لشراء تلك الشركات أو لإنشاء شركاتٍ جديدة. وعليه، فإن صناديق الاستثمار الخاص هي الحلّ الأمثل لهؤلاء المدراء لتحقيق مثل هذه الفرص، إذ أن الاستثمارات الخاصة غير متحيّزة، وليس لديها علاقة تقاطعية مع نشاط هذه الشركات، كما أنها تشجّع مجالس الإدارة على تحقيق الفوائد ومضاعفة الأرباح من دون التدخّل في نشاطها الإداري. ■

***الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة "أبراج كابيتال"**





عبدالله باحمدان
البنك الأهلي التجاري

عبدالله سليمان الراجحي
شركة الراجحي المصرفية للاستثمار

عيسى بن محمد العيسى
مجموعة سامبا المالية

طلال القضيبي
بنك الرياض

جيف كالفرت
البنك السعودي البريطاني

المصارف السعودية: أرباح قياسية ومزيد من النمو

الرياض طارق زهنان

مع نهاية العام 2004، أظهرت النتائج المعلنة من قبل المصارف السعودية، تحسّناً ملحوظاً في الأداء المالي مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق، حيث حققت المصارف العشرة نمواً في الميزانية، وزيادة قياسية في الأرباح التي وصل مجموعها إلى نحو 16,8 مليار ريال سعودي بزيادة 35 في المئة عن العام 2003.

وتمّ تحقيق تلك الأرباح أولاً بفضل نجاح البنوك في زيادة إيراداتها من مصادر دخلها الأساسية مع الإشارة إلى النمو الملحوظ في الإيرادات المتأتية عن نشاط المتاجرة بالأسهم المحلية، وبالتالي ارتفاع إيرادات الخدمات البنكية. وثانياً نتيجة استمرار نمو الاقتصاد السعودي، في ظل مستويات عالية لأسعار النفط وارتفاع متواصل في معدلات السيولة المحلية. إذ تشير المعطيات الاقتصادية إلى ارتفاع الناتج المحلي الإجمالي للمملكة خلال العام 2004 إلى نحو 932 مليار ريال سعودي محققاً زيادة بنسبة 16,9 في المئة عن العام السابق، وتحقيق فائض في الميزانية يقدّر بنحو 98 ملياراً.

إتّساع قاعدة العملاء

هذه المعطيات القطاعية والاقتصادية، انعكست توسّعاً في قاعدة العملاء فشهد مجموع الودائع المصرفية ارتفاعاً بنسبة 18,5 في المئة ووصل نهاية العام 2004 إلى نحو 422 مليار ريال سعودي كما تجلّت تسارعاً في الطلب على التسليف، لتغطية حاجات المشاريع التي تشهدها قطاعات الكهرباء والمياه والنفط والغاز والصناعات البتروكيميائية وغيرها، ولتلبية الإقبال المتزايد على القروض الشخصية، فوصل حجم إجمالي محفظة القروض إلى نحو 332 مليار ريال بزيادة 34,5 في المئة عن الفترة نفسها من العام السابق.

وقد مثّلت القروض لشركة "الكهرباء السعودية" وشركة "اتحاد اتصالات" نموذجاً للفرص التي استفادت منها المصارف السعودية خلال العام 2004، حيث بلغ مجموع تلك القروض 14,8 مليار ريال سعودي وشاركت فيها مجمل المصارف العاملة في المملكة تمويلاً وإدارةً وترتيباً. وفضلاً عن دورها في تنظيم وإدارة الإصدارات الأولية، فان البنوك السعودية سارعت إلى الاستفادة من الإقبال الكبير للمستثمرين على الاكتتاب في الإصدارات الأولية، مقدّمة العديد من التسهيلات المصرفية، ما جعل عمليات الاكتتاب في أسهم كل من "اتحاد الاتصالات" و"صحاري للبتروكيماويات" و"التعاونية للتأمين" تسجّل أرقاماً قياسية من حيث حجم التغطية أو عدد المكتتبين.

إستمرار الربحية

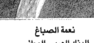
وبالعودة إلى الأرباح المحققة خلال العام 2004، فقد استمر البنك الأهلي التجاري في تصدّر القطاع المصرفي في المملكة. ومقارنة بالعام الأسبق يلاحظ أن مجمل تلك المصارف قد حافظت على مواقعها السابقة، باستثناء **مجموعة سامبا المالية** التي صعدت من المرتبة الرابعة في الترتيب العام للمصارف السعودية نهاية العام 2003 إلى المرتبة الثالثة نهاية العام 2004، ومحقّقة ثاني أعلى نسبة في النمو بين المصارف السعودية.

فالبنك شهد نهاية العام 2003 تراجعاً في الأرباح بنسبة 23 في المئة، وبالتالي فإن نتائج العام 2004 تشكل تطوراً ملفتاً في عمل البنك، لا يمكن عزله عن التحول الذي شهدته المجموعة نهاية العام 2003 والمتمثل بانتهاء عقد الإدارة مع "سيتي غروب".

إلى ذلك، فإن نسب النمو في الأرباح التي حققتها المصارف السعودية خلال العام 2004، تشكّل دلالة على مواكبة القطاع المصرفي السعودي للمعطيات الإيجابية للاقتصاد السعودي ومواصلتها لمنحى النمو والتوسع.

فقد استمر **بنك الجزيرة** في تحقيق أعلى نسبة نمو في الأرباح في قائمة البنوك العشرة بزيادة 52 في المئة عن العام 2003، ما يؤكد صحة تحوّله الستراتيجي نحو الصيرفة الإسلامية. غير أن البارز كان تحقيق كل من **العربي الوطني، والسعودي الفرنسي، والسعودي الهولندي، والرياض** زيادة في النمو عن العام 2003 بنسبة متقاربة راوحت ما بين 13 في المئة لـ**العربي الوطني والسعودي الفرنسي** و16 في المئة لـ**السعودي، الهولندي والرياض**، وأظهر **الراجحي** ثباتاً في النمو السنوي والبالغ 44 في المئة. وهذا يشكّل مؤشراً على حيوية السوق المصرفية السعودية، وتوافر فرص التوسع وزيادة الحصة السوقية متوسطة وصغيرة الحجم، ما من شأنه أن يدفع المصارف الكبيرة إلى بذل المزيد من الجهود لتنمية أعمالها وتطوير أدواتها وخدماتها المصرفية.










برتراند فيريو
البنك السعودي الفرنسي

نعمة الصباغ
البنك العربي الوطني

بيتر بالتيوسن
البنك السعودي الهولندي

سعود الصالح
البنك السعودي للاستثمار

مشاري المشاري
بنك الجزيرة

استمرار النمو

وتشير المعطيات الحالية إلى أن القطاع المصرفي السعودي سيحقق خلال العام الحالي مزيداً من النمو. فمن المتوقع أن يستمر تصاعد الأداء المالي والاقتصادي للمملكة خلال العام الحالي، حيث تتضمن الموازنة السعودية للعام 2005 مشاريع تنموية وخدماتية جديدة تقارب ضعف ما اعتمد في ميزانية السنة المالية الماضية، ما من شأنه توفير المزيد من الفرص لتوسّع القطاع الخاص مع ما يعنيه ذلك من زيادة في الودائع وإقبال على القروض. كما أن الارتفاع الذي تشهده أسعار الفوائد العالمية على ضآلته، من شأنه أن يحسّن من دخل المصارف لاسيما من حيث زيادة إيرادات توظيف الحسابات الجارية لديها المعدومة الكلفة والتي تشكل نحو 48 في المئة من إجمالي الودائع المصرفية. وفي ظل الحديث عن قدرة السوق السعودية على استيعاب ما بين 5 إلى 6 مليارات دولار من السيولة سنوياً في عمليات الاكتتاب وانخفاض أسعار الفائدة وبالتالي محدودية منافذ الاستثمار، نتوقع أن يشهد العام الحالي المزيد من الإصدارات الأولية، ما يشكّل فرصة ذهبية أمام المصارف السعودية لترتيب وإدارة المزيد من هذه العمليات وتحقيق إيرادات مهمة منها. فقد شهد شهر شباط / فبراير طرح "بنك البلاد" 50 في المئة من أسهمه للاكتتاب العام بقيمة تبلغ 1,5 مليار ريال وقد تولت مجموعة سامبا المالية إدارة الاكتتاب وشاركت مختلف المصارف السعودية في تسويقه وتمويله. وينتظر طرح أسهم شركة المراعي للاكتتاب منتصف العام الحالي، كما يتزايد الحديث عن قرب طرح جزء من حصة الحكومة في البنك الأهلي التجاري.

سندات الدين

إلى ذلك، فإن بدء المصارف السعودية بإصدار سندات دين متوسطة أو طويلة الأجل ينمّي قدرتها على توفير مصادر التمويل البديلة عن الودائع قصيرة الأجل، ويسمح لها بخلق التوازن وتفادي الخلل بين استحقاق أصولها ومطلوباتها، لاسيما بعد الانطلاقة التي بدأها البنك السعودي الهولندي بطرح سندات مالية بالعملة المحلية مدتها سبع سنوات بسعر عمولة متغير لدعم رأس المال المساند، وتبعه إعلان البنك السعودي البريطاني نيته إصدار سندات يوروبوند بالدولار مدتها خمس سنوات بسعر فائدة متحركة. وهنا تبرز أهمية هيئة أسواق رأس المال التي بدأت مؤخراً بنشر لوائح تنفيذية تعالج مجالين رئيسيين في سوق المال، هما إصدار الأوراق المالية من قبل الشركات المساهمة، وتنظيم النشاط التجاري للسوق.

القادمون الجدد

إن هذه العوامل على أهميتها لا تنفي وجود جملة من التحديات أمام المصارف السعودية العشرة أهمها اشتداد المنافسة المحلية والأجنبية. فالسوق المصرفية في المملكة آخذة بالتوسع، وهناك لاعبون جدد مثل "بنك البلاد" الذي حدد أسلوب عمله بالإسلامي وهو ما يلاقي توافقاً مع شريحة واسعة من المتعاملين في السعودية، كما ستكون له فروع على نطاق واسع تشمل مختلف أنحاء السعودية. وحصل عدد من المصارف الأجنبية على تراخيص لممارسة العمل المصرفي أهمها "دويتشه بنك"، و"BNP Paris-Bas"، و"جي. بي. مورغان" و"بنك الكويت الوطني" و"بنك البحرين الوطني"، إضافة إلى HSBC الذي حصل على رخصة تأسيس مصرف استثماري بالمشاركة مع البنك السعودي البريطاني. أما بنك "الإمارات الدولي" فكان أول الداخلين حيث افتتح أول فرع له في الرياض وسيعقبه إنشاء سلسلة من الفروع المصرفية المتكاملة تصل إلى نحو 15 فرعاً في مختلف مناطق المملكة، كما أن بدء العمل بنظام السوق المالية من شأنه توسيع قاعدة الناشطين في مجالات الصيرفة الاستثمارية والوساطة المالية والسمسرة التي كانت حكراً على المصارف. ■

الأرباح الصافية للمصارف السعودية

خلال العامين 2003–2004 (مليون ريال سعودي)

إسم المصرف	2003	2004	النمو السنوي%
البنك الأهلي التجاري	3013	3531	17
شركة الراجحي المصرفية	2038	2937	44
مجموعة سامبا المالية	1437	2506	74
بنك الرياض	1592	2006	26
البنك السعودي البريطاني	1258	1636	30
البنك السعودي الفرنسي	1185	1536	30
البنك العربي الوطني	767	1167	52
البنك السعودي الهولندي	601	743	24
البنك السعودي للاستثمار	464	587	27
بنك الجزيرة	93	188	102



مجلس إدارة البنك أثناء انعقاد الجمعية العمومية الأخيرة

بنك النيل أمام 3 سيناريوهات الدمج أو التصفية أو البيع

القاهرة: "الاقتصاد والأعمال"

يشهد بنك النيل – أول بنك مملوك بالكامل للقطاع الخاص في مصر وتأسس نهاية السبعينات – تطوّرات متلاحقة هذه الأيام باتجاه مصير غامض أو على الأقل لسيناريوهات أفضلها سيئ.

فمنذ فشل الجمعية العمومية التي عقدها البنك في 16 كانون الثاني / يناير الماضي في حسم المعضلة الكبرى التي يواجهها والخاصة بضرورة زيادة رأس المال من 32 إلى 500 مليون جنيه بحلول حزيران / يونيو المقبل، حسب استحقاقات قانون البنك المركزي الرقم 88 للسنة 2003، يشهد البنك حالاً من التفاعلات بين مجلس إدارته وبعض كبار مساهميه من عائلة **العيوطي** المالكة لغالبية أسهم البنك، وهي تفاعلات تأتي على خلفية مشهد تبادل الاتهامات بين الطرفين، وهو المشهد نفسه الذي هيمن على أحداث الجمعية العمومية الأخيرة للبنك.

اتهامات متبادلة

اتهم مجلس إدارة البنك كبار المساهمين من عائلة **العيوطي** بالمسؤولية المباشرة عن المأزق الحالي بسبب رفضهم زيادة رأس المال والامتثال لأحكام القانون ومماطلتهم في الأمر، وطرح حلول غير واقعية مثل إعادة تقييم الأصول واستخدام الفرق في تغطية الزيادة المطلوبة، إضافة إلى مسؤوليتهم المباشرة عن محفظة ائتمانية رديئة تضمّ 1,3 مليار جنيه قيمة القروض التي حصلت عليها مجموعات الشركات التابعة للبنك (17 شركة) والتي يديرها أشخاص من عائلة **العيوطي**، وهي قروض أصبحت شبه معدومة بسبب تعثّر الشركات ذاتها وعدم قدرة بعضها على سداد رواتب العاملين فيها، الأمر الذي يتهدّدها بالتصفية وضياع أموال البنك نظراً لمحدودية قيمة أصولها الدفترية.

وفي المقابل، سعى فريق من عائلة **العيوطي** يقودهم رجل الأعمال **صلاح الدين العيوطي**، يمتلك مكاتب محاسبة في المملكة العربية السعودية ويحمل جنسيتها وهو من أصل مصري، إلى "تفجير" الموقف في وجه مجلس الإدارة أثناء انعقاد الجمعية العمومية حيث طالب بعزل مجلس الإدارة وتعيين مفوّض لإدارة البنك، الأمر الذي أثار بقية المساهمين لعدم تضمّن جدول أعمال الجمعية هذا البند. ورغم ذلك تمّ التصويت قسراً على الاقتراح وحصل على موافقة البعض، إلا أن الأمر لم يأخذ منحى جدياً نظراً لأن تغيير وتعيين مجالس إدارات البنوك في مصر هو من صميم عمل البنك المركزي المصري والذي يحق له قبول أو

مقارنة مديونيات عملاء البنك والمخصّصات المحتسبة
بين نهاية كانون الأول/ديسمبر 2003 ونهاية أيلول/سبتمبر 2004

البيان	نهاية 2003				30 سبتمبر 2004			
	المديونية	النسبة %	المخصّص	النسبة %	المديونية	النسبة %	المخصّص	النسبة %
عملاء القضية (نوّاب القروض)	474886	22	140376	24	435439	20	110074	20
شركات البنك	1280624	60	361767	63	1414599	65	390236	71
آخرون	373503	18	75085	13	338120	15	46851	9
الإجمالي	2129013	100	577228	100	2188158	100	547161	100

رفض أسماء المرشحين بغض النظر عن رغبات المساهمين أو قرارات الجمعيات العمومية.

وهكذا حاولت الجمعية العمومية القفز على "الملف الرئيسي" الذي دعيت من أجله وهو زيادة رأس المال. الأمر الذي دفع البنك المركزي للتحرّك حيث أرسل المحافظ **د.فاروق العقدة** خطاباً سرياً، حصلت "الاقتصاد والأعمال" على صورة منه، يتضمّن عزم البنك المركزي في حال عدم توفير موارد إضافية لتغطية عجز المخصّصات (يبلغ العجز نحو 684 مليون جنيه للقروض وعجز مخصّص الضرائب 86 مليون جنيه) وزيادة رأس المال المدفوع إلى 500 مليون جنيه خلال ثلاثة أسابيع من تاريخ انعقاد الجمعية العمومية وفقاً للمادة 79 من قانون البنوك، التي تعطي البنك المركزي حق الدمج القسري للبنوك التي تفشل في زيادة رأس مالها مع بنوك أخرى.

دمج إجباري

وهكذا تسير الأحداث في اتجاه السيناريو الأسوأ بالنسبة للمساهمين والأفضل لبقية الأطراف، خصوصاً عملاء البنك والعاملين فيه، وهو سيناريو الدمج الإجباري مع أحد البنوك الكبرى، خصوصاً أن قدرة المساهمين الحقيقية على تدبير المبالغ المطلوبة والتي تصل إلى نحو 1,3 مليار جنيه موزّعة بمعدل 468 مليوناً لزيادة رأس المال و684 مليوناً لمخصّص القروض و86 مليوناً لمخصّص الضرائب، إلى جانب تضمين إيرادات السنة المالية 2003 عوائد واجبة التجنيب مقدارها 88 مليوناً هي قدرة معدومة في ظل رفض مطلق لمبدأ ضخ استثمارات جديدة بدعوى عدم حصولهم على أرباح طيلة السنوات العشر الماضية.

أما السيناريو الثاني فهو إمكانية دخول مستثمر ستراتيجي يقوم بشراء حصة عبر زيادة رأس المال وهو سيناريو حاول **صلاح الدين العيوطي** الإيحاء للسلطات النقدية في مصر بإمكانية تحقيقه، وأن لديه عرضاً من رجل الأعمال السعودي **سالم بن محفوظ** لشراء حصة من البنك، إلا أن هذا العرض لم تتسلّمه السلطات المصرفية رسمياً ولم يفصح **العيوطي** عن تفاصيله، الأمر الذي يشير إلى أنه لا يعدو أن يكون مناورة من جانب المساهمين لكسب مزيد من الوقت وتعطيل عملية الدمج.

وإذا كانت الأمور تسير في اتجاه الدمج فإن الخاسر الأكبر هم مساهمو البنك ومؤسسوه من عائلة **العيوطي**، التي تمتلك أكثر من 70 في المئة من أسهم البنك الموزّعة على 200 ألف سهم بقيمة اسمية 200 دولار للسهم مدفوعة بالكامل. حيث سيتمّ احتساب رأس المال المدفوع والذي تبلغ قيمته 40 مليون دولار بقيمة صفر، نظراً لتآكل هذا المبلغ ضمن مخصّصات القروض المعدومة ومن ثمّ يمكن أن تخرج عائلة **العيوطي** من البنك خالية اليدين بعد رحلة بناء استمرت ربع قرن بدأها مؤسّس البنك **عيسى العيوطي** في العام 1979.

خلل هيكلي

وبغضّ النظر عن السيناريوهات المتوقّعة لمصير البنك تبقى حقيقة مهمة كشفتها مذكرة تمّ توزيعها على المساهمين خلال الجمعية العمومية الأخيرة، وهي أن البنك يعاني من خلل هيكلي حاد يتمثّل في محفظة قروض رديئة بسبب الشركات التابعة وقضية نوّاب القروض إلى جانب انخفاض المخصّصات.

وبلغة الأرقام توزّعت محفظة قروض البنك على ثلاثة محاور وبنسب غير متوازنة على الإطلاق، حيث بلغ إجمالي القروض التي حصل عليها المتهمون في قضية نوّاب القروض 474,8 مليون جنيه بنسبة 22 في المئة من إجمالي المحفظة وذلك في نهاية العام 2003.

وانخفض هذا المبلغ بفعل تسويات محدودة خلال العام 2004 ليصل إلى 435,4 مليون جنيه بنسبة 20 في المئة من إجمالي المحفظة في نهاية أيلول / سبتمبر 2004.

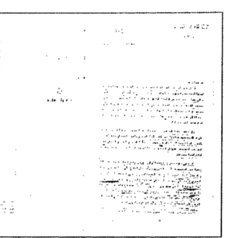
وحصلت شركات البنك على نحو مليار و280 مليون جنيه تشكّل نسبة 60 في المئة من المحفظة في نهاية العام 2003، ارتفعت لأسباب غير مفهومة، اللهّم إلاّ التوقّف عن السداد أو حصول هذه الشركات على قروض جديدة، لتبلغ مليار و414 مليون جنيه في نهاية أيلول / سبتمبر 2004 وبنسبة 65 في المئة من المحفظة.

وحصل آخرون وهم بقية عملاء البنك، سواء كانوا شركات أو أفراداً، على جزء من محفظة الائتمان لا يزيد على 18 في المئة وقدره 373,5 مليون جنيه نهاية العام 2003 وانخفض لأسباب الانكماش الإئتماني الذي اتّبعه البنك طوال سنوات الأزمة ليبلغ في نهاية أيلول/سبتمبر 2004 نحو 338,1 مليون جنيه وبنسبة 15 في المئة من إجمالي المحفظة.

وجاءت المخصّصات لتعكس أيضاً عدم التوازن في محفظة الائتمان حيث بلغ إجمالي المخصّص لتغطية قروض نوّاب القروض نحو 140,3 مليون جنيه بنسبة 24 في المئة من إجمالي المخصّصات ثمّ انخفض إلى 110 ملايين بنسبة 20 في المئة في نهاية الفصل الثالث من العام 2004.

وبلغت مخصّصات قروض شركات البنك في نهاية 2003 نحو 361,7 مليون جنيه بنسبة 63 في المئة وارتفعت إلى 390,2 مليوناً بنسبة 71 في المئة من إجمالي المخصّصات في نهاية سبتمبر/أيلول 2004.

وبلغت مخصّصات قروض العملاء الآخرين نحو 750 مليون جنيه بنسبة 13 في المئة، انخفضت إلى 468,5 مليوناً ونسبة 9 في المئة خلال الفترة نفسها. ■



صور للخطابات المتبادلة بين البنك المركزي ومجلس الإدارة حول الأزمة

■■■

المديونيات من دون التزامات العرضية والمخصص المكون لها

■■■

بيت الاستثمار الخليجي زادت أرباحه 72,4 في المئة
التركيز على أسواق الخليج ومصر والأردن

حقّق بيت الاستثمار الخليجي أرباحاً صافية في نهاية العام 2004 بلغت 11,3 مليون دينار في مقابل 6,5 ملايين في العام 2003 أي بزيادة نسبتها 72,4 في المئة. وزادت الإيرادات بنسبة 63 في المئة، كما بلغت ربحية السهم 32,73 فلساً في مقابل 19,26 فلساً أي بزيادة 70 في المئة.

وأشار رئيس مجلس الإدارة **فيصل عبدالله الخزام** أنّ الأرباح التشغيلية كانت نتاج الستراتيجية المعتمدة على الإستثمار المباشر وتنوّع الإيرادات، وقد أقرّ مجلس الإدارة توزيعات بواقع 14 في المئة ومنحة بنسبة 7 في المئة.

وزادت موجودات الشركة من 61 إلى 62 مليون دينار كما زاد إجمالي حقوق المساهمين من 41 إلى 49 مليون دينار.

وتحدّث **الخزام** عن إنجازات الشركة فأشار إلى تأسيس شركة عقارات الخليج وهي شركة سعودية مساهمة مقفلة برأس مال 325 مليون ريال، وهي أول شركة عقارية سعودية خليجية في المملكة من حيث الترخيص. وأوضح أن أغراضها تتمثّل في شراء الأراضي لإقامة مبان عليها واستثمارها بيعاً أو إيجاراً، وتشغيل المباني وتأسيس وتملّك الفنادق والمستشفيات والأسواق التجارية والمرافق الصحية والترفيهية واستثمارها وتطويرها وإدارتها وتشغيلها وصيانتها.

وتوقّف **الخزام** عند منجزات عدة حققتها شركة بيت الاستثمار الخليجي وأبرزها:

* تأسيس شركة عمار للإجارة والتملّك وامتلاك 15 في المئة وتعد من أوائل الشركات الإسلامية التي تقدّم خدمة التمويل والتأجير للأنظمة العقارية كافة.
* جاء أداء شركة أركان الكويت العقارية (ثاني شركة عقارية إسلامية في الكويت) جيداً وتتوّج بإيرادات تجاوزت الـ 18 مليون دينار وبأرباح بلغت قبل التوزيعات 14 مليون دينار، ويملك بيت الاستثمار الخليجي 20 في المئة من رأس المال البالغ 18 مليون دينار.



فيصل عبدالله الخزام

* صندوق بنيان العقاري في الولايات المتحدة الذي يضمّ 4 مشاريع تضمّ 963 شقة بكلفة 123 مليون دولار، وقد تمّ بيع 3 مشاريع بعائد 12,2 في المئة بعد احتساب الضريبة.
* بيت الاستثمار الخليجي هو أحد مؤسسي بنك الإجارة الأول – البحرين – والذي يعمل في شتّى الأعمال المتّصلة بالتأجير، وسيعمل على تأسيس صناديق استثمارية لتأجير المعدات في بلدان الخليج.

وكانت الشركة أنهت عملية زيادة رأس مال شركة الخليج للتعمير – "تعمير" – من خلال اكتتاب عام شهد إقبالاً كبيراً بنسبة 265 في المئة، ما رفع رأس المال إلى 50 مليون دولار وسيتمّ إدراج "تعمير" في سوق البحرين للأوراق المالية وفي سوق الكويت للأوراق المالية في وقت لاحق.

* ويعتزم بيت الاستثمار الخليجي تأسيس شركة مدائن العقارية في الإمارات العربية المتحدة والتي ستضمّ مجموعة من الخليجيين والكويتيين.
* ويدرس بيت الاستثمار الخليجي عدداً من المشاريع والمنتجات الاستثمارية في الأسواق العالمية والخليجية والمحلية، منها صناديق استثمارية وشركات وعمليات تملّك خاص.
* سيتمّ خلال الأشهر المقبلة طرح صندوق العيادات الطبية الخارجية في الولايات المتحدة الأميركية، واشترت الشركة عقارين وهي في صدد تقييم العقار الثالث لهذا الصندوق. وتبلغ القيمة الإجمالية لأصول هذا الصندوق ما بين 125 و 175 مليون دولار، ويعتبر الأول من نوعه في منطقة الخليج العربي كصندوق متخصّص في العيادات الطبية فقط.

وحول مشاريع بيت الاستثمار الخليجي المتعلّقة بشركة ترانزأوشن كابيتال، وهي الذراع الاستثمارية المملوكة للشركة للتملّك الخاص في الولايات المتحدة الأميركية، قال **الخزام**: "إنّ شركة ترانزأوشن كابيتال لا تزال تسير قُدماً في تطبيق ستراتيجياتها للإستحواذ على أفضل الفرص لمستثمري بيت الاستثمار الخليجي على غرار شركة مجموعة هالكور لتصنيع سيارات الإسعاف والتي لا تزال في طور تطبيق ستراتيجيات النمو وزيادة أرباحها وذلك للتخارج منها في الوقت المناسب"؛ أمّا بالنسبة إلى شركة سترونغ هيفن إنك المتخصّصة في صناعة ورق التغليف المضلّع (الكرتون) فقال: "إنها تسير على المنهج الموضوع لها لتوسعة رقعة مبيعاتها وتخفيض مصاريفها التشغيلية حسب الخطة الموضوعة في ظل الأداء الاقتصادي المتواضع نسبياً في الولايات المتحدة الأميركية".

وختم **فيصل الخزام**، رئيس مجلس إدارة بيت الاستثمار الخليجي قائلاً: "العام 2005 سيكون متميّزاً في مسيرة بين الاستثمار الخليجي من حيث النمو في الأصول والأرباح وتنوّع المنتجات الاستثمارية والتواجد في الأسواق المالية المختلفة"، حيث أكّد أن العام 2005 سيكون بداية لانطلاقة الشركة نحو أسواق جديدة مع التركيز على الأسواق الخليجية (قطر، عُمان والإمارات) والأسواق العربية (الأردن ومصر). ■

البنك العربي



من اليمين محمد الخطيب، عبد الحميد شومان، ماجد عبد الرحيم (المدير التنفيذي في البنك العربي) وسقراط كوخالس

أعلن البنك العربي مؤخراً عن إطلاق أعمال شركة "فيوجن" بالتعاون مع شركتي "إينوكات" و"إنتراكوم". والشركة الجديدة ستعمل في إطار إقليمي لتقديم الخدمات المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات والخدمات المالية للبنوك والمصارف والشركات المالية، وتتخذ الشركة الجديدة من دبي مقراً لها.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك العربي **عبد الحميد شومان** إن التحالف الجديد يستند إلى خبرة عريقة في تكنولوجيا المعلومات الحديثة التي يتمتع بها البنك العربي و شركتا "إينوكات" و"إنتراكوم". وأشار إلى أن استخدام أفضل تقنيات المعلومات والاتصالات من شأنه أن يزيد من قدرة البنوك على القيام بدورها في توظيف الادخارات وتقديم الخدمات والمنتجات المصرفية الحديثة بكلف منافسة وكفاءة عالية.

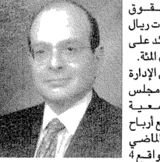
وعبّر مدير عام شركة اينوكات **محمد الخطيب** عن سعادته بالمشاركة في التحالف الجديد وفي إطلاق شركة فيوجن لتقديم خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والحلول الإلكترونية التي تزيد من كفاءة الخدمات المالية للبنوك والمصارف العربية.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة "إنتراكوم" العالمية **سقراط كوخالس** إن الصناعة المصرفية تواجه ضغوطات اقتصادية وتنافسية وتشريعية تدفعها إلى إعادة التفكير في استراتيجيات العمل وهيكلة العمليات وطرق خدمة العميل. وهذا التغيير يتطلب استثمارات في حلول تقنية متطورة. وأضاف: "فيوجن المبنية على خبرات عميقة في الصناعات المصرفية والتقنية ستواكب متطلبات السوق عبر منتجات وخدمات عالية الجودة".

العربي الوطني

أعلن البنك العربي الوطني عن نتائجه المالية للعام 2004، حيث ارتفع صافي الدخل بنسبة 52 في المئة ليصل إلى 1,167 مليار ريال، مقابل 767 مليوناً للعام 2003. وجاءت هذه الزيادة نظراً لارتفاع إيرادات العمليات بنسبة 28 في المئة لتصل إلى 2,428 مليار ريال، بينما ارتفعت مصاريف العمليات بنسبة 11 في المئة لتصل إلى 1,261 مليار ريال.

وبلغت محفظة الاستثمار 21,198 مليار ريال، فيما ارتفعت محفظة القروض لتصل إلى 28,558 مليار ريال، وارتفعت ودائع العملاء إلى 46,316 مليارا، وبذلك ارتفع إجمالي الموجودات إلى 63,336 مليار ريال وحقوق المساهمين إلى 4,794 مليارات ريال بينما ارتفعت نسبة العائد على حقوق المساهمين إلى 26,6 في المئة.


نعمة صباغ

وأشار عضو مجلس الإدارة المنتدب **نعمة صباغ**، إلى أن مجلس إدارة البنك أوصى للجمعية العمومية باعتماد توزيع أرباح النصف الثاني من العام الماضي 2004 على المساهمين بواقع 4 ريالات صافية للسهم الواحد، إضافة إلى منح سهم مجاني لكل أربعة أسهم، وتحويل مبلغ 200 مليون ريال للاحتياطي النظامي و550 مليون ريال للاحتياطي العام.

البنك السعودي الفرنسي


إبراهيم عبد العزيز الطوق

حقق البنك السعودي الفرنسي خلال العام 2004 أرباحاً صافية بلغت 1,54 مليار ريال سعودي، بزيادة 30 في المئة عن العام 2003. وزادت ودائع العملاء بنسبة 12 في المئة وبلغت 47,70 مليار ريال، ومحفظة القروض والسلف 29 في المئة، لتبلغ 34,46 مليار ريال. كما ارتفع إجمالي دخل العمليات بنسبة 21 في المئة، مع زيادة قطاع قروض الأفراد الذي حقق ارتفاعاً ملحوظاً وخصوصاً في عمليات التمويل الإسلامية.

وأوضح رئيس مجلس الإدارة **إبراهيم عبد العزيز الطوق** أن البنك حقق نتائج ملموسة على مدى مسيرته الطويلة نتيجة لاستثماره في الموارد البشرية من حيث التدريب والتطوير، كما تم الاستثمار في افتتاح فروع نموذجية في مختلف مناطق السعودية وسط الاستمرار في توظيف العديد من التقنيات الحديثة في أعماله.

وأفاد **الطوق** أن مجلس الإدارة أوصى بتوزيع أرباح بواقع 20 ريالاً للسهم الواحد للمساهمين، مبيّناً أن مجلس الإدارة كان أوصى بدفع أرباح نصف سنوية للمساهمين قدرها 8 ريالات للسهم الواحد تُم صرفها للمساهمين، وسيتم توزيع أرباح بمقدار 12 ريالاً للسهم الواحد عن النصف الثاني من العام 2004 بعد موافقة الجمعية العمومية على ذلك.

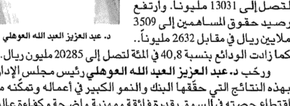
البنك السعودي للاستثمار

حقّق البنك السعودي للاستثمار أعلى أرباح في تاريخه بلغت 587,1 مليون ريال في نهاية العام 2004 في مقابل 463,9 مليوناً في نهاية العام 2003، أي بزيادة نسبتها 26,6 في المئة أدت إلى ارتفاع ربح السهم إلى 21,35 ريالاً في مقابل 16,87 ريالاً.. وارتفعت الإيرادات من الخدمات المصرفية بنسبة 105,2 في المئة ووصلت إلى 335 مليون ريال. ونتيجة لذلك أقرّ مجلس الإدارة اقتراحاً بتوزيع أرباح صافية

بواقع 3 ريالات للسهم ومنح سهم مجاني لكل أربعة أسهم، وسيرتفع بذلك رأس المال من 1375 إلى 1718,7 مليون ريال.

وخلال الفترة نفسها زادت الموجودات بنسبة 27,4 في المئة لتصل إلى 28544 مليون ريال، فيما زادت القروض بنسبة 27,4 في المئة لتصل إلى 13031 مليوناً. وارتفع رصيد حقوق المساهمين إلى 3509 ملايين ريال في مقابل 2632 مليوناً.. كما زادت الودائع بنسبة 40,8 في المئة لتصل إلى 20285 مليون ريال.

د. عبد العزيز العبد الله العوهلي



ورحّب **د. عبد العزيز العبد الله العوهلي** رئيس مجلس الإدارة بهذه النتائج التي حققها البنك والنمو الكبير في أعماله وتمكنه من اقتطاع حصته في السوق بقدرة فائقة ومهنية واضحة وكفاءة عالية في إدارة موارده.

مصرف الشامل



محمد حسين

حقق مصرف الشامل أرباحاً صافية بلغت 29,2 مليون دولار خلال العام 2004، مسجلاً ارتفاعاً بنسبة 31 في المئة. وبلغ إيراد السهم الواحد 0,13 دولار. كما ارتفعت الأرباح التشغيلية بنسبة 11,5 في المئة لتبلغ 63,9 مليون دولار. وتقدّم مجلس إدارة المصرف بتوصية لتوزيع أرباح نقدية بنسبة 8,5 في المئة من رأس المال المدفوع بالكامل أو ما يعادل 19,4 مليون دولار، بزيادة 13 في المئة عن العام السابق.

وارتفعت الموجودات الإجمالية للبنك بنسبة 35,5 في المئة لتبلغ 1,62 مليار دولار. كما زادت حقوق المساهمين بنسبة 4,2 في المئة لتصل إلى 296,7 مليوناً، ما يعزز المركز المالي للمصرف وثقة عملائه فيه.

وتعليقاً على هذه النتائج، قال الرئيس التنفيذي **محمد حسين**: "تعتبر هذه النتائج امتداداً للنجاحات التي حققها المصرف منذ عملية الاندماج في العام 2000، وقد واصل المصرف تعزيز وتحسين أنشطته بصورة عامة والتركيز على الأعمال المصرفية التجارية وأنشطة الاستثمار بصورة خاصة. كما أرسى قاعدة متينة للنمو المطرد والتوسع في الأسواق المحلية والإقليمية، رغم عدم الاستقرار الذي يهيمن على مجمل الأوضاع الاقتصادية العالمية وازدياد حجم المنافسة في القطاع المصرفي محلياً وإقليمياً".

وأضاف: "إن إنجازات المصرف في العام الماضي تعزى إلى تبني درجة عالية من الابتكار والإبداع في مجال تطوير المنتجات المصرفية وعملية هيكلة الاستثمار وتمويل المشاريع. كما تعدّ هذه الإنجازات دليلاً واضحاً على كفاءة وخبرة القوى العاملة التي تتولى قيادة فريق العمل لدى المصرف وتطبّق الستراتيجية التي تم تبنيها".

يُذكر أن **محمد حسين** تسلّم مهامه الجديدة كرئيس تنفيذي لمصرف الشامل ابتداءً من أول كانون الثاني / يناير الماضي، خلفاً للدكتور **سعيد المرطان** الذي رقّي إلى منصب النائب التنفيذي للرئيس في مجموعة دار المال الإسلامي، التي تمتلك نسبة 59 في المئة من مصرف الشامل. وكان **حسين** يشغل سابقاً منصب نائب الرئيس التنفيذي للمصرف، وهو التحق بمصرف الشامل منذ تأسيسه في العام 2000 في أعقاب حياة مهنية حافلة بالإنجازات في قطاع الخدمات المصرفية في البحرين.

بنك الخليج المتحد

مسعود حيات

حقق بنك الخليج المتحد، الذراع المصرفية الاستثمارية لمجموعة شركة مشاريع الكويت "كيبكو"، أفضل نتائج مالية في تاريخه الذي يمتد إلى 25 عاماً، حيث حقق أرباحاً خلال العام 2004 بلغت 43,3 مليون دولار أو 5,7 سنتات للسهم الواحد، أي بزيادة قدرها 19,6 في المئة عن مستوى الربح القياسي للعام 2003.

وفي ضوء هذه النتائج، رفع مجلس إدارة البنك توصية إلى الجمعية العمومية لمساهمي البنك بتوزيع أرباح نقدية تبلغ 28,65 مليون دولار، أي ما يمثل 15 في المئة من القيمة الإسمية للسهم أو 3,75 سنتات للسهم الواحد. وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين 16 في المئة مدعوماً بالنمو المستمر للأنشطة الأساسية للبنك وانخفاض قاعدة التكاليف.

وبلغت الإيرادات المتكررة لبنك الخليج المتحد في نهاية العام 2004 ما مجموعه 105 ملايين دولار. وقد ساهمت كل أنشطة البنك في تحقيق هذه الإيرادات. فساهمت خدمات إدارة الثروات البالغة 4 مليارات دولار بقيادة شركة "كامكو" بمبلغ 20 مليون دولار في هذه الإيرادات، في حين ساهمت شبكة البنوك التابعة بمبلغ 14 مليوناً، أما الاستثمارات الأساسية في قطاع العقار فساهمت بمبلغ 16 مليوناً، في حين ساهمت أنشطة التداول بمبلغ 21 مليوناً.

وأوضح العضو المنتدب لبنك الخليج المتحد ورئيس مجلس إدارة شركة كامكو **مسعود حيات**، بأن الأنشطة الأساسية للبنك تواصل تحقيق نتائج ممتازة، والشركات الرئيسية الزميلة والتابعة لبنك الخليج المتحد تسجل كلها اتجاهاً متصاعداً لنمو قوي. "ونتيجة لذلك أصبحت القيمة السوقية لهذه الاستثمارات تفوق قيمتها الدفترية بنحو 266 مليون دولار".

بنك الشارقة

أعلن بنك الشارقة عن تحقيق أرباح صافية قدرها 137 مليون درهم خلال العام 2004 بزيادة 56,7 في المئة عن العام 2003.

وتعليقاً على هذه النتائج، قال رئيس مجلس الإدارة **أحمد النومان**: "أثبت بنك الشارقة قدرته على مواكبة التطورات الاقتصادية والاجتماعية التي شهدتها الإمارات العربية المتحدة

خلال العام المنصرم، فأضحى اليوم أقوى من أي وقت مضى. كما أن طموحاتنا اليوم بتحقيق مستقبل واعد ومشرق قد تعززت ونمت بشكل كبير. ويمتاز بنك الشارقة بأنه مؤسسة محلية تساندها موارد ضخمة ورؤية مستقبلية واعدة تنطلق من إرث تاريخي حافل بالإنجازات".

وقال المدير العام للبنك **فاروج نركيزيان**: "يعزى أداؤنا المتميز خلال 2004 إلى نمط تفعيل بنود ميزانية البنك وتوفير خدمات نوعية متميزة لعملائنا، كما فاق أداء البنك في كافة شرائح عمله وقنواته المختلفة معدلات النمو الموضوعة في بداية العام. فقد شهدت أصول البنك نمواً بنسبة 13 في المئة خلال العام 2004 لتصل إلى 3417 مليون درهم إماراتي في حين شهد حجم الودائع تحسناً قدره 16,5 في المئة لتصل إلى 2353 مليار درهم. وبلغ مجموع التسهيلات 2020 مليار درهم بزيادة قدرها 30,7 في المئة مقارنة بالعام 2003.

وأوضح أن الجمعية العامة قررت توزيع أرباح السنة عن طريق إصدار أسهم منحة بقيمة 100 مليون درهم أي 13,33 في المئة من رأس المال، ليصل رأس المال المدفوع إلى 850 مليوناً، وعليه يكون العائد على السهم لا يقل عن 75 في المئة للسهم الواحد، إذا أخذنا في الاعتبار السعر السوقي للسهم. وقررت زيادة رأس مال البنك إلى 1 مليار درهم مدفوع بالكامل وذلك من خلال إصدار 150 مليون سهم جديد يطرح للاكتتاب ويخصص لمساهمي البنك بواقع درهم واحد للسهم مع إضافة علاوة إصدار قدرها درهم واحد عن كل سهم. وستصل حقوق المساهمين بعد عملية الاكتتاب في زيادة رأس المال إلى 1,326 مليار درهم أي بزيادة 43 في المئة مقارنة بالعام 2003. وتمّ خلال الاجتماع السنوي لبنك الشارقة، انتخاب مجلس إدارة جديد لمدة ثلاث سنوات.

بنك الدوحة

أوصى مجلس إدارة بنك الدوحة إلى الجمعية العمومية للمساهمين بزيادة رأس مال البنك من 407,9 إلى 693,4 مليون ريال قطري من خلال منح أسهم مجانية بواقع 70 في المئة من القيمة الإسمية للسهم، وبذلك تكون الزيادة عند إقرارها بنسبة 45 في المئة.

الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني

كما قرّر مجلس الإدارة الإجازة بممارسة وتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية وتعديل النظام الأساسي للبنك بحيث يسمح للأجانب بالاستثمار في أسهم البنك بنسبة 25 في المئة من رأس المال المصدر.

وكانت الأرباح الصافية في نهاية العام 2004 بلغت 372,3 مليون ريال أي بزيادة نسبتها 73,5 في المئة عن العام 2003.

وقال رئيس مجلس الإدارة **الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني** إن الموجودات تمّت بنسبة 20,9 في المئة، والقروض والسلف تمت بنسبة 11,6 في المئة كما زادت ودائع العملاء بنسبة 8,6 في المئة ووصلت إلى 8,1 مليارات ريال قطري. أما حقوق المساهمين فارتفعت إلى نحو 1,5 مليار ريال أي بزيادة نسبتها 38 في المئة.

بنك دبي التجاري



أحمد الطاير

أقرّت الجمعية العمومية لبنك دبي التجاري اقتراح مجلس الإدارة بتوزيع أسهم منحة على المساهمين بنسبة 15 في المئة من رأس المال، أي ما يعادل 81,8 مليون درهم، ليرتفع رأس المال إلى 627,4 مليون درهم، وكذلك توزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 30 في المئة من رأس المال تعادل 163,7 مليون درهم. كما وافقت الجمعية على إصدار سندات قرض بقيمة 500 مليون دولار تعادل 1835 مليون درهم، بالشروط والآجال التي يحددها مجلس الإدارة.

وأكّد رئيس مجلس إدارة البنك **أحمد الطاير** أن جهود مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية للبنك تضافرت للاستفادة من التحولات الإيجابية في الاقتصاد الوطني بمختلف قطاعاته والتوظيف الأمثل لموارد البنك المتاحة في تحقيق نمو ملحوظ تمثل في تصاعد مؤشرات الميزانية وتحقيق أرباح صافية تجاوزت 350 مليون درهم.

وقال إن المؤشرات الرئيسية للميزانية العمومية واصلت نموها في العام 2004 حيث بلغ إجمالي الموجودات 10,57 مليارات درهم بزيادة 22 في المئة عن العام 2003، وارتفع رصيد القروض والتسليفات بصورة ملحوظة ليصل إلى 7,51 مليارات درهم مسجلاً نسبة نمو تصل إلى 30 في المئة. وفي جانب المطلوبات ارتفع إجمالي الودائع ليصل إلى 7,47 مليارات درهم بنسبة نمو 22 في المئة، كما ارتفع رصيد الحسابات النظامية في الاعتمادات المستندية وخطابات الضمان والقبولات ليصل إلى 3,64 مليارات درهم أي بزيادة 23 في المئة. وأوضح أن البنك واصل دعم وتنمية قاعدة رأس ماله ليصل مجموع حقوق المساهمين مع نهاية العام إلى 2,07 مليار درهم بزيادة 25 في المئة عن العام السابق.

وأشار إلى أن النتائج المالية للبنك تعكس استمرار تمتعه بنسبة ربحية وملاءة عالية وبواقع 64,3 في المئة عائد صافي الربح إلى رأس المال، و17 في المئة عائد صافي الربح إلى حقوق المساهمين، و28 في المئة الزيادة في صافي الربح، و19,6 في المئة نسبة كفاية رأس المال، وهي نسبة تزيد كثيراً على متطلبات الحد الأدنى لنسبة كفاية رأس المال وفقاً لمقررات لجنة بازل والمصرف المركزي وهي 8 في المئة و10 في المئة على التوالي.

وأضاف إن البنك واصل تنفيذ سياسته الرامية إلى التوسّع والانتشار وتطوير وتحديث مبانيه وتعزيز موجوداته الثابتة. وأكد أن البنك واصل جهوده الرامية لتطوير موارده البشرية وتأهيل كوادره خصوصاً الوطنية منها، كما قام بتنفيذ عدد من الحملات التسويقية بهدف الترويج لخدماته ومنتجاته لدى شرائح مختلفة من العملاء.

سيتي بنك الإمارات



أعلن مصرف سيتي بنك الإمارات، عضو مجموعة سيتي غروب الدولية، عن إطلاق "بطاقة سيتي بنك الائتمانية للشباب"، وهي الأولى من نوعها في السوق الإماراتية التي تستهدف صغار العملاء الذين تراوح أعمارهم بين 13 و19 عاماً.

وتمنح البطاقة الجديدة حاملها مزايا عدة أهمها متعة التسوق ضمن الحدود الائتمانية المحددة والقدرة على استخدامها بمسؤولية. وتحمل البطاقة خطاً ائتمانياً يصل إلى 500 درهم كما توفّر لحاملها مجموعة من العروض الشرائية لدى أهم المتاجر في دولة الإمارات. وتتمتع البطاقة بميزة إضافية، وهي خلوها من الرسوم السنوية وعدم الحاجة إلى تعبئة طلب، حيث يتم توفيرها كبطاقة رديفة لبطاقات الائتمان الممنوحة أساساً من قبل سيتي بنك.

وقال المدير الإقليمي لخدمات الأفراد في "سيتي بنك" **راجيف كاكار** "البطاقة الائتمانية للشباب تهدف بالدرجة الأولى إلى تنمية حس المسؤولية والالتزام لدى المراهقين، وتؤمن طموحات هذه الشريحة المهمة من العملاء واحتياجاتهم".

بنك الكويت الوطني



جورج نصرة

أطلق بنك الكويت الوطني صندوق الوطني لعقارات أوروبا الوسطى، وهو الأول من نوعه في المنطقة العربية الذي يهدف إلى الاستثمار في صندوق "تي أم دبليو" في أوروبا الوسطى والذي يسعى إلى تحقيق عائد جارٍ مع نمو رأس المال من خلال محفظة استثمارية تحتوي على عقارات عالية الجودة في بلدان أوروبا الوسطى والشرقية من أجل الاستفادة من الانتعاش الاقتصادي المتوقع في هذه المنطقة مع توسع الاتحاد الأوروبي مما سيساعد على تحسين أداء أسواق العقار.

وقال مدير عام مجموعة الخدمات الاستثمارية في بنك الكويت الوطني **جورج نصرة** إن الحدّ الأدنى للاستثمار هو 500 ألف يورو مع مضاعفات إضافية بمبلغ 10 آلاف يورو، ويمكن للمستثمرين الاكتتاب في الصندوق خلال فترة العرض فقط.

وأضاف أن الصندوق يعد استثماراً طويل الأجل صمّم خصيصاً لتحقيق معدل دخل سنوي صافٍ متوقع ما بين 10,5 و12,5 في المئة تقريباً مع توزيع متوقع لعائد صافٍ ربع سنوي بنسبة 3–5 في المئة تقريباً خلال فترة الاستثمار، وعند استثمار الصندوق بنسبة كاملة يتوقع توزيع عائد سنوي صافٍ بنسبة 7–8 في المئة تقريباً، هذا علاوةً على أن الصندوق مقوَّم باليورو وملائم للمستثمرين الذين يسعون لاستثمار طويل الأجل مع دخل ربع سنوي واحتمال نمو رأس المال طوال فترة الاستثمار.

من جهة أخرى، منحت مجلة "ذي بانكر" بنك الكويت الوطني جائزة أفضل صفقة تمويل في الكويت للعام 2004 بعد نجاحه مع "بيت التمويل الكويتي" في ترتيب وإتمام صفقة تمويل شركة "إيكويت" بقيمة 600 مليون دولار.

بنك انفستكورب

أعلن بنك إنفستكورب عن استثمار مبلغ 150 مليون دولار في شركة "أسوشييتد ماتيريال إنكوربورايتد" الأميركية التي تعتبر من أبرز الشركات الصانعة والموزعة لمنتجات قطاع البناء السكني في أميركا الشمالية. وقام البنك على أثر ذلك بعرض حصص من هذا الاستثمار على قاعدة مستثمريه في الخليج.

وقال مدير عام العمليات في إنفستكورب **غاري لونغ**: "تمكن الفريق القيادي لشركة "أه.ام أي" خلال السنوات الأخيرة من زيادة حصة المنتجات الرئيسية للشركة من السوق على حساب المنافسين، وذلك من خلال تبسيط وتركيز أعمال الشركة، وتملّك شركات جديدة مكملة في السوق أو إدماج نشاطات جديدة. كما أن قيادة الشركة نجحت بشكل خاص في أن تخفض بصورة فعالة تكاليف الإنتاج من خلال عمليات التوسّع التي قامت بها".

بنك المستقبل

ستيفن اوستن

أطلق بنك المستقبل عملياته في البحرين اعتباراً من أول شباط/فبراير الماضي برأس مال مدفوع قدره 99 مليون دولار يتوزّع بالتساوي بين البنك الأهلي المتحد وبنك ملي إيران وبنك صادرات إيران.

الرئيس التنفيذي للبنك **ستيفن أوستن** رأى في البنك أول مشروع مشترك بين إيران ودول مجلس التعاون منذ 20 عاماً منوّهاً بعراقة وخبرة المصارف الثلاثة المشاركة، والتي تملك سجلاً يمتد إلى أكثر من 34 عاماً.

ويتطلّع بنك المستقبل من خلال قاعدة أصول تبلغ 500 مليون دولار إلى دعم رؤوس الأموال بين إيران ودول مجلس التعاون آملاً أن يبدأ عمله في كل من سلطنة عمان ودولة قطر خلال الربع الثالث من هذا العام.

نائب المدير التنفيذي لتطوير الأعمال **غلام سوري** قال إن البنك حصل على الموافقات الرسمية لتحويل التراخيص الحالية الخاصة ببنك ملي إيران وبنك صادرات إيران في سلطنة عمان، ويسعى إلى موافقة مماثلة في قطر.

وكمقدمة لإرساء حضور محلي في إيران سيسعى بنك المستقبل إلى افتتاح فرع تجاري متكامل في جزيرة كيش الإيرانية.■

النموّ لا يحجب تحدّيات فائض السيولة وضيق الأسواق وقلّة المنتجات

المصارف الإسلامية: إتساع بيئة النشاط

المنامة – الاقتصاد والأعمال

يسجّل قطاع الصيرفة الإسلامية نمواً سنوياً يراوح بين 15 و20 في المئة. هذا النمو المترافق مع مؤشراتٍ عدة تؤكد استمراره، يدلّ على المساحة التي باتت تحتلها المؤسسات المالية الإسلامية على خريطة الصناعة المصرفية العالمية، من دون أن يحجب التحديات القائمة. فقد بات القطاع يضم نحو 265 مؤسسة تربو أصولها الإجمالية على 265 مليار دولار، وتمتلك ودائع تزيد على 200 مليار، في حين تفوق استثماراتها 400 مليار، مدعومة بقاعدة رأسمالية تبلغ 16 ملياراً.

إن النمو الذي حققته المصارف الإسلامية خلال السنوات الماضية لم يواكبه تطور مماثل على صعيد الاستجابة للتحديات القائمة، في الوقت الذي بات المستقبل أكثر إلحاحاً على إحراز خطوات متقدمة وبوتيرة متسارعة تنهض بالقطاع إلى مستوى المنافسة مع البنوك التقليدية. وهو ما يؤكد



أحمد بن محمد آل خليفة

عليه وزير المالية البحريني الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة، بتركيزه على أهمية تهيؤ المصارف الإسلامية للزيادة المتوقعة في حجم الأسواق المالية الإسلامية حول العالم، لافتاً إلى أنه "على الأدوات الاستثمارية الإسلامية الجديدة أن تأخذ في اعتبارها ضرورة زيادة قدراتها التنافسية مقابل البنوك وشركات التأمين التقليدية ومتطلبات "بازل 2" حول إدارة المخاطر وكفاءة رأس المال، إضافة إلى توسيع نطاق سوق الخدمات المالية الإسلامية سواء في دول العالم الإسلامي أو في غيرها من الدول".

كلام خليفة جاء خلال افتتاح المؤتمر السنوي للعمل المصرفي والمالي الإسلامي، الذي نظمته هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI)، بالتعاون مع صندوق النقد الدولي، في العاصمة البحرينية المنامة يومي 6 و7 شباط/فبراير الماضي. الاقتصاد والأعمال واكبت المؤتمر واستطلعت آراء القيّمين على القطاع في أبرز ما تحقق وما هو على طريق الإنجاز، من تطوير منتجات إسلامية جديدة لامتصاص فائض السيولة والتطلع نحو

ولادة مجموعة البركة المصرفية يلحقها إصداران عام وخاص

يوسف: سنخلق "الأب الروحي" للمصارف الإسلامية

تحظى عملية تجميع مصارف البركة الإسلامية تحت مظلة شركة قابضة في البحرين، هي مجموعة البركة المصرفية التي تمّ تأسيسها قبل عامين، بإهتمام المراقبين كونها تعكس عامليّ الهيكلة والحجم اللذين يفتقدهما القطاع بشكل عام. عن ذلك يقول **عدنان يوسف**، الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية ومهندس عملية تجميعها: "تم الإنتهاء من جميع الأمور القانونية المتعلقة بنقل الملكية،



عدنان يوسف

باستثناء بعض الإجراءات لوحدتين مصرفيتين تابعتين للمجموعة، على أن يتم إنجازها بشكل كامل قبل نيسان/أبريل المقبل". لافتاً إلى أن تجميع المصارف تمّ حسب ميزانية 31 كانون الأول/ديسمبر 2003 المجمّعة والبالغة نحو 4,3 مليارات دولار، في حين تبلغ حقوق المساهمين فيها نحو 400 مليون.

أهداف الإكتتابين

يقول **يوسف** إن المجموعة ستعمد خلال العام الحالي أو بداية العام 2006 إلى طرح جزء من رأس المال للإكتتاب، "بعد دراسة وافية لتحديد قيمة الإصدار وسعره المناسب، على أن يستهدف الطرح شريحتين: الشركاء الستراتيجيون من خلال اكتتاب خاص، وشريحة الجمهور من خلال اكتتاب عام". وعن الغاية المرجوة يشير **يوسف** إلى أن "طرح الأسهم يخدم أهدافاً عدة وليس الربحية فقط، الأول توزيع المساهمة، والثاني تعزيز تواجدنا في أسواق معينة ودخول أسواق جديدة، فهذا التواجد يحتاج إلى ضخ مبالغ إضافية، خصوصاً أن بعض وحداتنا المصرفية موجودة في أسواق تشهد نمواً كبيراً مثل تركيا ومصر".

ويلفت **يوسف** إلى الدور المهم الذي قامت به مؤسسة نقد البحرين في عملية التجميع، مؤكداً على أنها كانت عملية ميسّرة، "لكن من الطبيعي أن تأخذ الإجراءات وقتاً، إذ في المجموعة بعض المؤسسات التي يزيد عمرها على 25 عاماً، كما أن أسهم بعض مؤسسات البركة متداولة في بورصة الأسواق التي تتواجد فيها كالأردن ومصر وتونس، وبالتالي فإن نقل الملكية يتطلّب إجراءات معينة".

بنك "جملة" بملياريْ دولار

من جهة ثانية، يؤكد **يوسف** أن دراسة مشروع إقامة بنك إسلامي برأس مال ملياري دولار، الذي كانت أعلنت عنه مجموعة دلّه البركة، "أنجزت وقُدّمت إلى الشيخ **صالح كامل**، رئيس مجلس إدارة المجموعة، وإلى المجلس الأعلى للبنوك الإسلامية، والعمل على وشك الإنطلاق. فالمشروع لقيَ ردود فعل ممتازة. وتفكر بعض البنوك الكبيرة بالمشاركة فيه بعدما ساهمت في التصوّر وطرح الفكرة، إلا أن الاتفاقيات مع عدد من هذه البنوك ما زالت ودّية وليست خطية حتى الآن". ويتابع **يوسف**: "لا يوجد لدى البنوك الإسلامية حتى الآن ما يمكن تسميته بـ "الأب الروحي"، وبالتالي فإن دور المصرف الجديد سيتمحور حول "صيرفة الجملة" (Wholesale Banking)، من خلال إدارة العمليات الكبيرة وطرح أدوات السيولة والاستثمار في المشاريع الستراتيجية للدول وخلق التعاون ما بين البنوك الإسلامية".

أداء قطاع الصيرفة الإسلامية خلال العام 2004، يصفه **يوسف** بـ"الممتاز"، "إذ شهدت غالبية البنوك الإسلامية نمواً كبيراً في الأرباح وكذلك في الميزانية وأتوقّع أن يحقق العام 2005 نتائج أفضل". لافتاً إلى أن ما تميّز به العام الماضي عن السنوات السابقة هو ابتكار منتجات جديدة وتنوع مصادر العمليات وانفتاح البنوك الإسلامية على الخارج، "إذ كان معظمها محصوراً قبلاً في سوقه، أما اليوم فقد بدأت بعض المصارف الإسلامية تنطلق نحو الأسواق الخارجية".

وختم: "انفتاح المصارف الإسلامية على الأسواق الدولية أعطاها مجالاً لاستغلال السيولة الموجودة لديها، وبالتالي التخفيف من مشكلة الفائض التي تشكّل تحدياً قائماً، إلى جانب خلق الكوادر البشرية المؤهلة، وهي مشاكل تحتاج إلى بعض الوقت للتغلب عليها".

سورية تنجز مرسوم المؤسسات المالية الإسلامية

ميالة: الأرض خصبة وننتظر المصارف


أديب ميالة

"على الرغم من التقدّم الكبير الذي أُحرز في مجال الصيرفة الإسلامية، إلا أن الطريق مازال طويلاً أمام المصارف الإسلامية لجهة حجم التوظيفات المطلوبة لمواجهة قدرات المؤسسات المالية التقليدية". الكلام لحاكم مصرف سورية المركزي د. **أديب ميالة**، الذي شدّد على ضرورة وجود فكر إبداعي في مجالات الصيرفة الإسلامية ضمن إطار الشريعة والفقه، قادر على مجابهة التحديات التي تواجه القطاع.

ويلفت **ميالة** إلى الأهمية التي باتت تشكّلها الأساليب والأدوات المالية الإسلامية في العمليات المصرفية العالمية، "ويظهر ذلك من خلال تزايد عدد العاملين في هذا المجال من المؤسسات المصرفية التقليدية

عدنان يوسف

الشخصية المصرفية الإسلامية للعام 2004


عدنان يوسف يتسلّم الجائزة

فاز عدنان أحمد يوسف، الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية، بجائزة الشخصية المصرفية الإسلامية للعام 2004. وقد تمّ إعلان هذا الفوز في حفل توزيع الجوائز في المجال المصرفي على مستوى العالم، أثناء المؤتمر العالمي للخدمات المصرفية الإسلامية للعام 2004 الذي انعقد في البحرين.

وتعليقاً على منحه هذه الجائزة، قال يوسف: "أتقدّم بخالص الشكر والتقدير لأسرة المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية على هذا الاختيار، كما أنني شديد الامتنان للأخوة الأفاضل رفقاء المسيرة والدرب على هذا الترشيح، وليسمحوا لي بأن أنوب عنهم في استلام هذه الجائزة التي تتجاوز شخصي وإسهاماتي والمؤسسات التي عملت فيها لتكون رمزاً لنجاح تجربة مصرفية أسست منذ أول يوم على التقوى، هدفها ورسالتها إعمار الأرض وتحقيق التنمية، واستطاعت بكل ثقة واقتدار أن تبلغ عامها الثلاثين لتكون منظومة من أكثر من 300 مؤسسة مالية إسلامية بلغ إجمالي أصولها أكثر من 260 مليار دولار وزادت ودائعها على 200 مليار وتدير استثمارات تجاوزت 300 مليار".

وأضاف: كما يشرفني أن أنال جائزة المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية لهذا العام وأنا على رأس مجموعة البركة المصرفية التي تتكون من أكثر من عشر مؤسسات مالية تمارس نشاطها في مختلف أنحاء العالم وتبلغ أصولها أكثر من 4 مليارات دولار وحجم ودائعها 3,6 مليارات دولار وإجمالي تمويلاتها واستثماراتها 2,6 مليار.

وقال: "إن العمل المصرفي الإسلامي تميّز في الآونة الأخيرة بالجرأة اللازمة ودخل في مجالات أكثر صعوبة وأشرس منافسة، وامتلك كثيراً من المقومات اللازمة لمقابلة متطلبات العولمة و متطلبات بازل وباقي التحديات المصيرية الأخرى. إلا أن تلك الغاية تتطلب مجابهة مشكلات عدة مثل سبل مواجهة المخاطر شرعياً وفنياً، استقرار القوانين والنظم التي تعمل المصارف الإسلامية بموجبها، صغر حجم الوحدات، ضرورة الاندماج وأهمية زيادة درجة التعاون بين المؤسسات المالية الإسلامية وتبنيها مشروعات مشتركة، وكذلك مطلوب منها تطوير معايير جديدة في مجال قياس واحتساب العائد، والتصنيف، وتسجيل المنتجات المالية".

العملاقة كـ Citibank وHSBC وUnion وغيرها، التي فتحت نوافذ وفروعاً تمارس بعض أنشطة المصارف الإسلامية، إضافة إلى إقدام أعرق جامعات العالم مثل Oxford، Harvard وSorbonne على فتح أقسام للدراسات المصرفية الإسلامية".

التجربة السورية

عن الخطوات التي تتخذها سورية لتطوير القطاع، يقول ميالة: "تمّ إنجاز مشروع المرسوم الذي سيحكم عمل المؤسسات المالية الإسلامية في سورية. وهذا المرسوم الذي نحن بصدد إقراره، أخذ بتجارب الدول التي سبقتنا في هذا المجال، كما أخذ بكل الضوابط والمعايير التي أعدّها مجلس الخدمات المالية الإسلامية والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في البحرين، كذلك يعتبر المرسوم معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية إلزامية". مشيراً إلى أن 3 مصارف جديدة، برؤوس أموال سوريّة وخليجية ولبنانية وأردنية مشتركة، أنجزت كافة المعاملات اللازمة لدخولها السوق المصرفية السورية، "في حين يسعى عدد لا بأس به من المصارف الأخرى لدخول السوق، وهي تعمل الآن على إنجاز كافة المعاملات الضرورية لتقديم طلباتها".

ويتابع **ميالة**: "لدى التدقيق في القوانين الموجودة بين أيدينا ومحاولة تطبيق ما يُصلح منها على المصارف الإسلامية، وبسبب الطبيعة الخاصة لنشاطها، وجدنا نصوصاً قانونية تحول دون تمكّن هذه المصارف من ممارسة أعمالها بالشكل الصحيح، فاستشرنا خبراء في بنك التنمية الإسلامية، واستأنسنا بالعديد من تشريعات المصارف المركزية التي سبقتنا في هذا المضمار، للوصول إلى مشروع المرسوم الذي نحن بصدد إقراره قريباً".

مناخ مشجّع

يوضح حاكم مصرف سورية المركزي أن إنجاز مشروع مرسوم المصارف الإسلامية يندرج في إطار الخطوات المهمة التي تتّخذها سورية منذ العام 2001، "وأولها إصدار قانون يسمح للمصارف الخاصة الأجنبية والمشتركة بالعمل في سورية، على أساس مساهمة خارجية لا تزيد على 49 في المئة، في مقابل طرح بقية الأسهم للاكتتاب العام للمواطنين السوريين، إضافة إلى إصدار قوانين عدّة تهتم بالسرية المصرفية ومكافحة غسل الأموال".

ويختم **ميالة**: "إن المناخ الاستثماري في سورية أصبح مشجعاً أكثر من أي وقت مضى، ذلك أن المصارف الخاصة بقيت غائبة عن البلاد لمدة 40 عاماً، وهي تعود الآن لتجد أرضاً خصبة للاستثمار في القطاع المصرفي، حيث المناخ جاذب للمؤسسات المصرفية العربية والعالمية، تقليدية كانت أم إسلامية".

AAOIFI تقوّي "المفهوم والعمليات والتقنية"

الشعار: فائض السيولة ليس عيباً


نضال الشعار

يؤكد **د. نضال الشعار**، أمين عام هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI)، أن مفتاح نجاح قطاع الصيرفة الإسلامية للحفاظ على نمو مستمر واكتساب قدرات تنافسية، يتلخّص بما يسميه عامل "التقوية" (Empowerment)، "الذي يتوزّع على ثلاثة محاور، أهمها "تقوية المفهوم" عبر خلق جيل من المصرفيين


المعراج يفتتح المعرض المصاحب لمؤتمر AAOIFI، وإلى يمينه ابراهيم بن خليفة آل خليفة، وكيل وزارة المالية البحرينية ورئيس هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية

المعراج يحدّد المسار

أكّد رشيد محمد المعراج، محافظ مؤسسة نقد البحرين، أن التمويل الإسلامي لم يعد حبيس البيئة التي انطلق منها، "إذ أصبح اليوم يحظى باعتراف كبير من الصناعة المالية العالمية، ويُقدّر معدل نموه بنحو 15 في المئة سنوياً، فيما بلغت الموجودات المرتبطة بالتمويل الإسلامي نحو 500 مليار دولار أميركي. كذلك شهد العام الماضي إطلاق أول بنك إسلامي كامل لخدمات الأفراد في العالم الغربي (بريطانيا)، كما أمكن إحراز المزيد من التقدم بتطوير منتجات مبتكرة ودخول أسواق جديدة، حيث برز التكافل الآن كمجال واعد يزخر بإمكانات هائلة للنمو".

وتساءل المعراج: إلى أين سيتجه بنا المسار من هنا؟ "نحن في مؤسسة نقد البحرين سنستمر في التركيز على تطوير إطار رقابي وإشرافي قوي ومحكم ويتماشى بالكامل مع المعايير الدولية. فالرقابة المحكمة تعتبر الركيزة الأساسية للمحافظة على النمو المستقبلي لهذه الصناعة، ومن دونها يتقوّض الاستقرار المالي للبنوك الإسلامية وتتآكل الثقة في أوساط عملاء هذه البنوك وتتراجع مصداقية التمويل الإسلامي في الأوساط الدولية" بحسب المعراج.

وختم: "ثمة نتائج طيبة ستشهدها الأيام المقبلة تتويجاً لجهود المؤسسة في العديد من المجالات، ومنها إصدار المجلد الثاني من الدليل الإرشادي للمؤسسة الذي يشتمل على التشريعات الخاصة بالعمل المصرفي الإسلامي، ومن ثم إصدار المجلد الثالث الذي يضم الاشتراطات الخاصة بالتكافل. إضافة إلى الشروع في تطبيق معايير "بازل 2" على البنوك الإسلامية، وأخيراً، ستواصل المؤسسة التركيز على تطوير العنصر البشري، حيث سيبدأ قريباً العمل على تأسيس مركز للتدريب والدراسات والأبحاث المصرفية الإسلامية".

والماليين ملم بمبادئ الشريعة والمال في آن معاً، بما يردم الهوة الموجودة الآن بين الإثنين. كذلك "تقوية العمليات" عبر التخطيط السليم. وأخيراً، "تقوية التقنية" باعتماد أحدث التكنولوجيا في العمليات المصرفية والمالية الإسلامية".

كارثة أم حالة

رغم أن فائض السيولة مازال يعتبر تحدياً أساسياً بالنسبة للبنوك الإسلامية، يرى **الشعار** أنه "حال" ستنتهي عندما تبدأ المنتجات المالية الإسلامية الجديدة بالظهور بشكل أوسع في السوق. ويقول: "يُخيّل للبعض أن فائض السيولة مشكلة كارثية، ولكنها برأيي مشكلة طبيعية يمكن إدارتها ومعالجتها، وتعتبر من صفات العمل المصرفي الإسلامي في الفترة الراهنة وذلك لأسباب عدة، أهمها هيكلية ومنها ما يتعلق بالبيئة وبالجو الاستثماري، وبالتالي فإن فائض السيولة حال وليس عيباً".

"أما حلّ هذه "الحال" فهو دخول قطاعات جديدة، قد تكون صناديق التحوّط إحداها" بحسب **الشعار**، شارحاً: "من الضروري أن تقوم المصارف الإسلامية بعمليات تنموية صحيحة في هذا الإطار لامتصاص فائض السيولة، فهي تتميّز عن المصارف التقليدية بمزجها بين عمليات المصرف التجاري وعمليات المصرف الاستثماري، وهذا المزيج يعطيها ميزة تفاضلية يمكن استغلالها للدخول في مشاريع قد لا تستطيع المصارف التقليدية دخولها. والمجالات متعددة ومفتوحة، فالصكوك على سبيل المثال شكّلت إحدى الأدوات التي استطاعت امتصاص كمية هائلة من السيولة منذ دخولها سوق الصيرفة الإسلامية قبل فترة قصيرة".

الدمج مؤجل

أصدرت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية 56 معياراً حتى الآن، "ونقوم كل عام بإصدار ستة معايير مختلفة، وسنصدر العام المقبل معيارين في المحاسبة وإثنين في المراجعة وإثنين في الشريعة". ويتابع **الشعار**: "تركّز الهيئة حالياً على أسواق الصين وسنغافورة وبعض الدول الأفريقية التي لم ندخلها بعد. وأمامنا شوط كبير نقطعه في هذا المجال، سواء من الناحية التثقيفية أو التسويقية".

أما في ما يتعلق بعمليات تصنيف المصارف الإسلامية، فيوضح **الشعار** أنها تختلف عن التصنيف التقليدي بسبب اعتمادها على مبادئ الشريعة الإسلامية بالدرجة الأولى، "وهذه ميزة خاصة نقوم بتطويرها حالياً من خلال إنشاء وكالة تصنيف للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، في حين تتساوى المعايير التي تتعلق بمقارنة العناصر المالية للمؤسسة الإسلامية مع تلك المتعلقة بالمؤسسة التقليدية".

وبالنسبة لعمليات الدمج، يعتبر **الشعار** أنها تتمّ عندما تصل السوق إلى مرحلة من التشبّع، "لكن العمل المصرفي الإسلامي لم يصل بعد إلى هذه المرحلة، لذلك لم تسجل حتى الآن اندماجات تُذكر". مشيراً إلى النمو الواعد لقطاع التأمين وإعادة التأمين التكافلي، حيث أصدرت الهيئة معيارين في هذا المجال.

ماليزيا تفتح سوقها للاعبين الأجانب

شاهودين: الترخيص لثلاثة مصارف خليجية
الصكوك 25 مليار دولار
والصيرفة الإسلامية إلى 20 في المئة من السوق



داتو إسماعيل شاهودين

يسجّل قطاع الصيرفة الإسلامية في ماليزيا نمواً هو الأعلى في العالم، حيث تشكّل حصة البنوك الإسلامية 10 في المئة من مجمل السوق، فيما تتطلع الحكومة إلى رفع هذه النسبة إلى 20 في المئة بحلول العام 2010. كذلك تعتبر سوق السندات الماليزية التي تُقدّر بـ 99 مليار دولار من أكبر الأسواق الآسيوية، وتشكّل الصكوك الإسلامية نسبة 25 في المئة من مجمل هذه الإصدارات. وبكلام آخر فإن 90 في المئة من الصكوك في العالم تصدر في ماليزيا.

ويقول **داتو إسماعيل شاهودين** (Dato' Ismail Shahudin)، رئيس بنك "معاملات ماليزيا"، إن الصناعة المصرفية الإسلامية في ماليزيا بدأت مع مصرف إسلامي واحد منذ 15 عاماً، أما اليوم فهناك مصرفان إسلاميان إلى جانب ستة نوافذ إسلامية تابعة لمصارف تقليدية. مضيفاً حول أسباب هذا النمو: "الجيل الجديد في ماليزيا يتطلع إلى البدائل التي تتوافق والشريعة الإسلامية. لكن الجدير بالاهتمام أن تركيبة ماليزيا السكانية تتكوّن من إثنيات متعددة، حيث يشكل المسلمون نحو 58 في المئة من مجمل السكان، في حين أن 50 في المئة من موجودات المصارف الإسلامية تعود لزبائن غير مسلمين. ويقودنا ذلك إلى حقيقة مفادها أن تطابق العملية المصرفية مع الشريعة الإسلامية ليس العامل الذي يستقطب هؤلاء الزبائن، إنما القيمة التي يؤمنها هذا المنتج للزبون".

كويتي وسعودي وقطري

يعدّد **شاهودين** أبرز التحديات التي تواجه قطاع الصيرفة الإسلامية في ماليزيا، "وتتمثل بضرورة تعميم وتعميق المعرفة والإدراك والتواصل وتوسيع قاعدة الزبائن داخلياً، والعمل بشكل أوسع على مستوى أسواق المنطقة والعالم". مشيراً إلى إقدام ماليزيا مؤخراً على فتح السوق أمام المصارف الأجنبية، "الأمر الذي يُتوقع أن يكون له آثار إيجابية جداً على القطاع. وقد نالت حديثاً ثلاثة مصارف شرق أوسطية رخصة العمل المصرفي الإسلامي في ماليزيا، هي: بيت التمويل الكويتي، الراجحي السعودية وكونسورتيوم يرأسه بنك قطر الإسلامي. هذا إلى جانب بنوك أجنبية أخرى لديها عمليات صيرفة إسلامية، مثل: HSBC وCitibank وStandard & Chartered".

أما عن مشكلة فائض السيولة، فيؤكد **شاهودين** على أهمية تطوير منتجات جديدة، والنظر في ما إذا كانت بعض المنتجات التقليدية الموجودة قابلة للتطبيق وفق الشريعة الإسلامية، لافتاً في هذا الإطار إلى استحداث البنك المركزي الماليزي لـ "مجلس الشريعة المركزي"، الذي تلجأ إليه المصارف الإسلامية كافة لتنال الموافقة على مطابقة المنتجات للشريعة. مشدّداً من ناحية ثانية على أهمية القيام بعمليات إصدار صكوك بالعملات الأجنبية وليس بالعملة المحلية فقط، "الأمر الذي يساعد على امتصاص السيولة بشكل كبير". لافتاً إلى أن ماليزيا كانت أول من قام بإصدار صكوك بالدولار، "وكانت ناجحة جداً". ■

بيت التمويل الكويتي


بدر المخيزيم

أوصى مجلس إدارة بيت التمويل الكويتي- بيتك- بزيادة رأس المال بنسبة 30 في المئة بقيمة إسمية للسهم قدرها 100 فلس وعلاوة إصدار قدرها 750 فلساً. وقال رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب **بدر عبد المحسن المخيزيم** أن القرار يعزز قدرة البنك وملاءته في ظل وضع يبشر بالنمو. وتأتي هذه الزيادة بعد أن حقق "بيتك" في العام 2004 أرباحاً بلغت 148 مليون دينار ووزّع 50 في المئة نقداً و10 في المئة منحة على المساهمين.

وكان "بيتك" حصل على تقييم إيجابي رفيع من 4 وكالات تصنيف في سنة واحدة وهي: "فيتش"، "موديز"، "ستاندرد أند بورز"، "كابيتال إنتلجنس"، بالإضافة إلى الحصول على جائزة أفضل بنك إسلامي في الإجارة، ولقب أفضل صفقة تمويل في الكويت. ونال "بيتك" تكريماً من 3 وزارات كويتية هي الصحة والتربية والأوقاف تقديراً لدوره الاجتماعي.

وزادت أرباح "بيتك" للعام 2004 بمبلغ 28 مليون دينار بنسبة زيادة 23,5 في المئة، وقد بلغ صافي أرباح المساهمين 74,4 مليون دينار ليرتفع معدل العائد على رأس المال إلى 96 في المئة أي ما يعادل 96 فلساً للسهم مقارنة بـ 81 فلساً العام السابق.

وارتفع حجم الأصول في الميزانية إلى نحو 3,5 مليارات دينار بزيادة قدرها 417 مليون دينار عن العام الماضي وبنسبة 14 في المئة، وارتفع حجم الودائع إلى نحو 2,6 مليار دينار بزيادة قدرها 263 مليوناً وبنسبة زيادة 11 في المئة عن العام السابق. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 287 مليون دينار بزيادة 38 مليوناً وبنسبة 15 في المئة زيادة عن العام 2003.

بيت التمويل الخليجي


د. فؤاد العمر

أعلن بيت التمويل الخليجي عن تحقيق أرباح صافية بمقدار 56,9 مليون دولار عن العام المالي 2004 مقارنة مع 17,1 مليون دولار للعام 2003 وبنسبة نمو بلغت 233 في المئة. وتعكس هذه النتائج الأداء القوي في ما يتعلق بالعائد على رأس المال (بما في ذلك علاوة إصدار رأس المال الجديد) حيث ارتفع ليبلغ 33 في المئة، كما أن عائد السهم ازداد بنسبة 92 في المئة ليصل إلى 0,14 دولار. واقترح البنك توزيع أرباح للعام 2004 بنسبة 30 في المئة على رأس المال المدفوع (لا تشمل أسهم علاوة) منها 7 في المئة أسهم منحة والبقية توزيعات نقدية.

وتعقيباً على هذه النتائج، قال رئيس مجلس الإدارة **د. فؤاد العمر** أن هذه النتائج تؤكد ستراتيجية الاستثمار الناجحة التي يعمل من خلالها البنك منذ انطلاقته وتعكس التزامه بتقديم عائدات مجزية لحملة الأسهم والعملاء؛ مشيراً إلى أنها نتيجة للسياسة الحكيمة لمجلس الإدارة في تنويع نشاطات البنك وقيامه بمشاريع استثمارية طويلة الأجل.

وأضاف: "تمكّنا خلال هذا العام من مضاعفة رأس المال وتم إدراج أسهم البنك في سوقي البحرين والكويت الماليتين. كما افتتحنا بنكاً تجارياً جديداً في نهاية العام لخدمة القطاع العقاري".

من جانب آخر، أكد الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي **عصام جناحي** أن ستراتيجية البنك الاستثمارية في العام 2004 كانت في اتجاهين: "التركيز على مشاريع البنية التحتية وضمان تخارجات ناجحة لعملائنا. وقد أبدى عملاؤنا رغبة شديدة في الاستثمار في مشاريع البنى التحتية الكبرى في دول مجلس التعاون الخليجي".


عصام جناحي

وقال **جناحي**: "لقد أنجزنا عملية الاكتتاب في منتجع العرين الصحراوي في البحرين وكذلك الحال مع مشروع "أساطير" في "دبي لاند". كما أن عمليات التشييد للمرحلة الأولى من مرفأ البحرين المالي بدأت خلال العام الماضي أيضاً، كما تم إغلاق الاكتتاب في صندوق "بيت الأندلس".

وقال **جناحي** أن الزيادة في رأس مال البنك مكّنته من تأسيس بنك جديد وهو "البنك التجاري لبيت التمويل الخليجي" الذي يعد مشروعاً ستراتيجياً يهدف إلى تعزيز فرص الاستثمار في القطاع العقاري خصوصاً في مملكة البحرين.

"التوفيق" للصناديق الاستثمارية


عصام الطيار

رعت شركة "التوفيق" للصناديق الاستثمارية ملتقى المصارف الإسلامية، الذي نظمته مجموعة "المستثمرون" في الكويت خلال الفترة من 7 إلى 9 شباط / فبراير الماضي.

وقال مدير عام الإدارة العامة لخدمات التسويق المالي والاستثماري في الشركة **عصام الطيار**: "إن المشاركة في رعاية هذا الحدث تأتي إيماناً بأهمية هذه الملتقيات وما تحققه من آثار إيجابية تُسهم بشكل مباشر في تطوير ودعم الصناعة المصرفية الإسلامية".

وأوضح أن من عوامل نجاح هذه الملتقيات ارتفاع عدد المشاركين من المؤسسات المالية والمصرفية من مختلف دول العالم وما يصاحبها من معارض وورش عمل يحاضر فيها نخبة من المختصين والعاملين في مجال الاستثمار الإسلامي، ونوّه بدور دولة الكويت الداعمة للصناعة المصرفية الإسلامية.

وقال **الطيار** إن الشركة ستستمر في دعم وتطوير الصناعة المصرفية الإسلامية من خلال تقديم الحلول المالية المبتكرة بما يلبي طموحات المستثمرين، مع الاستمرار في تبني سياسة الاستثمار عبر الحدود من خلال المشاريع التنموية وإيجاد فرص العمل لتحقيق التنمية الاقتصادية.

بنك البلاد



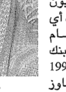
دشن بنك البلاد شعاره الجديد إيذاناً ببدء مرحلة جديدة من مراحل العمل في البنك. وتمّ كشف النقاب عن الشعار الجديد خلال حفل أقيم في الرياض بحضور كبار مسؤولي البنك وعدد كبير من الإعلاميين.

وخلال الحفل قال الرئيس التنفيذي للبنك **عزام بن عبدالله أبا الخيل**: "نحن على يقين أن كل مواطن يسعى إلى الاكتتاب في بنك البلاد أو ينتظر بدء أعماله، يتطلع ويتشوق إلى معرفة هوية البنك الذي يريد الاستثمار فيه والتعامل معه. لذلك أردنا أن نبث المزيد من الارتياح في نفوس المكتتبين وعملائنا المستقبليين، والتعامل معهم بشفافية مطلقة ومنذ البداية".

ثمّ شرح مدير مجموعة التسويق في البنك د. **محمد العوض** مدلولات الشعار الجديد، وقال: "شعار بنك البلاد يمثل طرازاً فريداً خارج عن الأطر التقليدية بشكله المتميز وألوانه الجذابة، وهو طراز فريد بمدلولاته ورموزه التي يتضمنها والتي تحقق رؤية البنك وترتبط بشكل وثيق بقيمه وستراتيجيته".

يذكر أن بنك البلاد سيكون بنكاً إسلامياً صرفاً، يقدم الخدمات المتكاملة في العمل المصرفي الإسلامي وفق الأسس الشرعية التي تقرها هيئته الشرعية التي ستعلن في الجمعية العمومية التأسيسية.

"الإسلامي الأول"


عاطف عبد الملك

حقق بنك الاستثمار الإسلامي الأول، دخلاً صافياً بلغ 70,5 مليون دولار في نهاية العام 2004، أي بزيادة 57 في المئة عن العام 2003. وذكر أن الدخل الصافي للبنك تزايد منذ بدء عملياته في العام 1998 بمعدل نمو سنوي مركّب تجاوز نسبة 45 في المئة، وارتفعت قيمة ميزانيته العمومية 12 ضعفاً لتصل إلى أكثر من 1,2 مليار دولار كما في 31 كانون الأول / ديسمبر 2004.

وقام البنك بتوزيع أرباح للعام 2004 بلغت 30,8 مليون دولار، تمثل عائداً بنسبة 20 في المئة على رأس المال المدفوع، محققاً بذلك عائداً على إجمالي حقوق المساهمين بنسبة 27,5 في المئة، مقارنة بـ 25,5 في المئة للعام 2003.

كذلك عزّز البنك ميزانيته العمومية خلال العام 2004 بزيادة رأس ماله إلى 325 مليون دولار بطرح إصدار حقوق وسندات وتمديد فترة استحقاق التزاماته بإصدار سندات صكوك باليورو بقيمة 75 مليون يورو.

كما عقد "الإسلامي الأول" خلال العام 2004 ثلاث صفقات تملّك شركات، منها أول شركة يشتريها في أوروبا، إضافة إلى ست صفقات استثمار عقاري واستثمار مدعم بالأصول اشتملت على أول صفقتين استثماريتين للبنك في الشرق الأوسط.

وأعرب رئيس مجلس الإدارة **محمد عبدالعزيز الجميح** عن سعادته بالنتائج القياسية التي حققها البنك للسنة السابعة على التوالي. وقال نائب رئيس مجلس الإدارة **عبدالعزيز حمد الجميح**: "شهدنا في العام الماضي تنفيذ خطة العمل الأساسية التي وضعها البنك والتي اشتملت على توسّعة أنشطته الاستثمارية لتشمل الشرق الأوسط. وسنستمر في عرض الفرص الاستثمارية المتميزة التي تحقق عوائد عالية لمستثمرينا".

وقال الرئيس التنفيذي للبنك **عاطف أحمد عبدالملك**: "ركزنا خلال السنة الماضية بشكل خاص على توسّعة قطاع الاستثمارات المدعمة بالأصول والتوسع في دول أوروبا، كما استقطبنا عدداً من المدراء التنفيذيين الجدد في مكاتبنا الثلاثة في كل من البحرين ولندن وأتلانتا".

بنك قطر الدولي الإسلامي


عبد الباسط الشيبي

قرر بنك قطر الدولي الإسلامي توزيع 10 في المئة أرباحاً نقدية على المساهمين، إضافة إلى 30 في المئة من رأس المال كأسهم مجانية. وأوضح رئيس مجلس إدارة البنك الشيخ **ثاني بن عبدالله آل ثاني** أن المجلس قرر تعيين مكتب خبرة لدراسة إمكانية زيادة رأس المال من خلال طرح أسهم مجانية إضافة إلى زيادة رأس المال عن طريق الاكتتاب، وستعرض نتائج الدراسة على الجمعية العمومية بعد الانتهاء من السنة المالية للعام 2005.

وقال مدير عام البنك **عبد الباسط الشيبي**، أن البنك واصل نموه المطرد في كافة بنود الميزانية في 2004 حيث ارتفع صافي الأرباح بنسبة 30 في المئة لتبلغ 84 مليون ريال مقابل 64 مليوناً في 2003، وتوقع أن يحقق البنك نتائج جيدة في 2005.

مصرف قطر الإسلامي


خالد بن احمد السويدي

سجّل مصرف قطر الإسلامي أرباحاً قياسية غير مسبوقة في العام 2004 بلغت نحو 302 مليون ريال قطري أي بزيادة نسبتها 108,3 في المئة مقارنة بالعام 2003. ونتيجة لذلك ارتفع العائد على سهم المصرف من 5,80 ريالات العام 2003 إلى 9,41 ريالات في العام 2004.

وفي ضوء هذه النتائج يتجه المصرف إلى توزيع أرباح بنسبة 25 في المئة نقداً و50 في المئة أسهماً مجانية؛ وقال رئيس مجلس الإدارة **خالد بن أحمد السويدي** أن هذه التوزيعات ستعزز المركز المالي للمصرف وتجعله في موقع قوي لتلبية الطلب على خدماته التمويلية.

أما على صعيد النمو فزادت الموجودات بنسبة 37,8 في المئة

لتصل إلى 7,7 مليارات ريال في نهاية العام 2004، كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة 18,4 في المئة لتصل إلى 4,5 مليارات. وبلغ حجم الاستثمار والتمويل 5,3 مليارات أي بزيادة نسبتها 26,6 في المئة.

وقال **السويدي** إن المصرف استطاع على مدى العقدين الماضيين أن يرسخ التجربة المصرفية الإسلامية في قطر، وأن يعزز من حجم عملياته التمويلية والاستثمارية داخل السوق المحلية إذ أن نحو 70 في المئة من الأنشطة التمويلية والاستثمارية تقام داخل قطر، مشيراً إلى نجاح شركتي "الجزيرة الإسلامية" و"عقار للتطوير والاستثمار" اللتين يملك المصرف 80 و 49 في المئة من أسهمهما على التوالي.

وكان المصرف دخل أسواقاً خارجية وكان على رأسها "بيت التمويل العربي" في بيروت الذي غطى مصاريفه التأسيسية وحقق أرباحاً خلال 9 أشهر. ثم شركة سوليدريتي للتأمين التكافلي في البحرين، فضلاً عن العائدات التي حققتها محافظ بدر والريان العقارية التي أطلقها المصرف في بريطانيا وفرنسا والولايات المتحدة.

ويُشار أن المصرف يساهم بنسبة 70 في المئة في "بيت التمويل الآسيوي" الذي بدأ أعماله، كما يساهم في "بيت التمويل الأميركي" في شيكاغو الذي يستعد لمباشرة العمل، وكذلك "بيت التمويل الأوروبي" في لندن.

بنك رصد للاستثمار

وقّع بنك رصد للاستثمار اتفاقية إجارة مع شركة إميانتيت السعودية لتمويل شراء معدات تصنيع أنابيب بقيمة 15 مليون دولار، ومدتها أربع سنوات. وقام بنك رصد بالتعاون مع شركة الاستشارات المالية الإسلامية (البحرين) بتجميع تسهيلات ائتمانية من بنكين دوليين هما بنك المشرق وبنك الإمارات الدولي. وتمت هيكلة العملية على أساس عقد الإجارة الإسلامي بحيث تدفع شركة إميانتيت الإيجار مرة كل ثلاثة أشهر.

د. صالح ملائكة

وقال رئيس مجلس إدارة بنك رصد **د. صالح ملائكة** إن هذه الاتفاقية ستكون فاتحة تعاون وثيق بين الأطراف المشاركة، فيما أكد العضو المنتدب لبنك رصد **نصير خان** أن خدمات البنك لتجميع التسهيلات الائتمانية تهدف إلى مساعدة الشركات الناجحة على تنويع مصادر تمويلها والحصول على تمويل متوافق مع الأحكام الشرعية. وأكد بنك المشرق بصفته المموّل الرئيسي للعملية حرصه على تنمية العلاقات مع البنوك والعملاء في المنطقة. كما اعتبر مدير عام الخدمات البنكية الدولية والتسهيلات الائتمانية في بنك الإمارات الدولي **أنطوني بوش** "أن العملية تؤكد التزامنا بسوق المملكة العربية السعودية، حيث تم فتح أول فروعنا في الرياض". وقال إن هيكلة عمليات متوافقة مع الشريعة الإسلامية ستزداد بتأسيس بنك الإمارات الإسلامي.

يُذكر أن بنك رصد للاستثمار من بنوك الأوفشور تأسس في لبوان ماليزيا، ويعمل وفقاً لمبادئ المصرفية الإسلامية المبنية. ويوفّر خدمات مالية واستثمارية إسلامية تقليدية تشمل إدارة الأصول وصناديق الاستثمار والطرح الخاص والأوراق المالية والاستشارات المالية وخدمات إدارة الترست الإسلامي (الرصد) التي تسمح للمستثمرين بقدر أكبر من التحكم في إدارة استثماراتهم وتوزيع عوائدها بفعالية.

بنك التمويل الآسيوي

عقدت اللجنة التأسيسية لبنك التمويل الآسيوي AFB اجتماعها الأول في المقر الرئيسي لمصرف قطر الإسلامي برئاسة رئيس مجلس إدارة مصرف قطر الإسلامي **خالد بن أحمد السويدي**. وقررت تحديد رأس المال المصرح به بمبلغ 200 مليون دولار، على أن يكون رأس المال المدفوع 100 مليون.

وحضر الاجتماع أعضاء اللجنة التأسيسية التي تضم إلى الرئيس كلاً من: **وليد بن عبدالرحمن الرويح، عصام جناحي، صالح ملائكة، عبداللطيف المير، نصير الدين خان، ومحمد جمجوم مقرراً**. وناقش الاجتماع الأمور المتعلقة بالتأسيس، واختيار الأسماء المرشحة للجنة الفتوى الشرعية الخاصة بالبنك. وترشيح ثلاثة أسماء ليتم من بينها اختيار العضوين الماليزيين لمجلس إدارة البنك.

وتجدر الإشارة إلى أن مصرف قطر الإسلامي قد حصل على ترخيص من بنك ماليزيا المركزي لتأسيس بنك التمويل الآسيوي كمصرف شامل تجاري واستثماري، يساهم فيه كل من مصرف قطر الإسلامي بنسبة 70 في المئة ، وبنك رصد للاستثمار بنسبة 20 في المئة ، وبيت الاستثمار العالمي "غلوبال" بنسبة 10 في المئة

البنك العقاري الكويتي

أعلن رئيس مجلس إدارة البنك العقاري الكويتي **عبدالوهاب الوزان** أن البنك حقق أرباحاً صافية قدرها 23,5 مليون دينار كويتي للسنة المالية 2004، وبارتفاع نسبته 32 في المئة عن العام 2003. كما ارتفعت ربحية السهم إلى 38 فلساً مقارنة بـ 27 فلساً أي بزيادة 11 فلساً عن العام 2003. وقد ارتفعت حقوق المساهمين إلى 163,3 مليوناً وبنسبة 35 في المئة عن العام 2003.

وذكر أن البيانات المالية للعام 2004 أظهرت زيادة في موجودات البنك قدرها 62,3 مليون د.ك حيث بلغت موجودات البنك 736,7 مليوناً كما أظهرت أن إيرادات التشغيل وصلت إلى 31,6 مليوناً.

وأشار **الوزان** إلى أن البنك حقق خلال العام 2004 العديد من الإنجازات منها تفويض أكثر من 80 في المئة من العملاء الحاليين للبنك لتكييف مديونياتهم للتوافق مع المرحلة الجديدة للبنك بعد التحول، كما تم الاتفاق مع شركة الأنظمة الآلية لتطوير النظام الآلي المركزي للبنك ليساعد في تقديم أفضل الخدمات المصرفية والمالية، وتم اعتماد الهيئة الاستشارية الشرعية للبنك للمساهمة في تحويل معاملاته إلى معاملات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وأوصى مجلس إدارة البنك بتوزيع أرباح نقدية بنسبة 18 في المئة وأسهم منحة بنسبة 12 في المئة وذلك للمساهمين المسجلين في سجلات البنك بتاريخ انعقاد الجمعية العمومية..■



ربط المصالح العربية

شكّل إعلان مصر والأردن عن مشروع ربط شبكتي اتصالاتهما حدثاً في غاية التميّز لسببين: أولاً لأنه يأتي في وقت تكاد تغيب مشاريع التعاون العربية عن أجندة الأحداث الإقليمية؛ وثانياً لأنّ المشروع يأتي ليدحض "المخاوف" الأمنية والاقتصادية التي كان يثيرها المنتفعون من غياب ربط شبكات الاتصالات العربية. ولا نزال نذكر أن هذا النوع من المشاريع سبق أن طُرح في مناسبات مختلفة كان آخرها بين الأردن ولبنان وسورية، إلا أن مجريات بلورة المشروع لم تكن إيجابية وانتهت الفكرة على رفوف المشاريع العربية المشتركة.

ومن المعروف أن ربط شبكات الاتصالات بين البلدان العربية يفتح أبواب تعاون واسعة أمام قطاعات اقتصادية عربية أساسية مثل المصارف والطاقة والتعليم والأمن وغيرها. وقد استفادت من هذا النوع من التعاون المصارف الخليجية بعد تنفيذ مشروع ربط الشبكات المصرفية الإلكترونية في بلدان الخليج. وكان من جملة المدافعين عن هذا المشروع محافظ مصرف الإمارات المركزي سلطان بن ناصر السويدي الذي اعتبر الربط الاتصالاتي في الخليج خطوة على طريق الربط المصرفي الإلكتروني بين الشبكات المصرفية الإلكترونية العربية بعد أن اكتمل الربط في هذا المجال بين دول مجلس التعاون. ويؤكد بعض الخبراء المصرفيين أن نتائج الربط الإلكتروني بين شبكات الصرف الآلي في دول مجلس التعاون ناجحة للغاية وأدت إلى انسياب التعاملات المصرفية في ما بينها وتقديم خدمات متميزة للعملاء في هذه البلدان.

وإذا قيّض للمشروع المصري الأردني استكمال مراحله بنجاح فإنه سيسجّل علامة فارقة في تاريخ مشاريع التعاون العربية، لأنه سيعتمد تقنياً على مشروع شبكة الكهرباء الموحّدة، وسيتم التنفيذ بالتعاون بين قطاعي الاتصالات والكهرباء في البلدين. وهذا ما يجعل من المشروع "فعل ربط مصالح" في اتجاهين: الأول سياسي – حكومي، والثاني اقتصادي – تقني.

وكمحصّلة، فإن مشروع الربط سيساعد على تفعيل استخدامات التجارة الإلكترونية ودوائر الربط المباشر بين المؤسسات والشركات في البلدين، كذلك سيساهم في تبادل خدمات نقل المعلومات والإنترنت من خلال السعات الإضافية التي توفّرها الوصلة. ومن المنتظر أيضاً أن تساهم اتفاقية الربط في تخفيض تكلفة الاتصالات بين البلدين بعد الاستغناء عن استخدام بعض الأقمار الصناعية كممر للاتصالات.■

إياد ديراني

965 مليار دولار

هي قيمة المبالغ التي أُنفقت في قطاع المعلوماتية العالمي العام 2004. وتضيف تقارير دولية أن الإنفاق على هذا القطاع سيستمر بتسجيل زيادة نظراً لتمتّعه بمعدل نمو سنوي يناهز 6 في المئة. وتقول بعض المصادر أن هذا النمو سيحافظ على مستواه حتى العام 2008 على الأقل، حيث من المتوقع أن يصل حجم الإنفاق إلى 2,1 تريليون دولار. ويتوقع تقرير أصدرته مؤسسة الأبحاث IDC حول آفاق الاستثمار في قطاع المعلوماتية بأن يرتفع الإنفاق الأميركي وحده على هذا القطاع إلى 416 مليار دولار بمعدل نمو 8,5 في المئة؛ ويضيف التقرير أن هذا النمو سيتواصل ليرتفع حجم الإنفاق الأميركي إلى 501 مليار دولار في العام 2008.

300 مليون دولار

هي قيمة صادرات مصر من خدمات التشغيل للغير والتي تُعرف بإسم "التعهيد" Outsourcing . ويتوقع بعض الخبراء أن يستمر هذا القطاع بالنمو في السنوات المقبلة ليوفّر نحو 10 آلاف فرصة عمل جديدة؛ ويضيفون أنّ مصر تمتلك المقوّمات الأساسية لهذه الصناعة من حيث توافر الموارد البشرية المؤهلة، التي تتحدث لغات عدة والحاصلة على دورات تدريبية في مجال تكنولوجيا المعلومات، فضلاً عن وجود بنية أساسية معلوماتية متقدمة وتوافر خطوط الربط والاتصالات وخطوط الألياف الضوئية التي تربط مصر بمختلف قارات العالم. وتشير بعض الاحصائيات أن مصر لديها اليوم نحو 200 ألف خريج جامعي يستطيعون التحدّث بأكثر من لغة.

12 مليون

جهاز نقّال "ذكي" هي حصيلة مبيعات "نوكيا" لعام 2004. وتشير مصادر الشركة أن حصيلة مبيعات العام 2004 لهذه الأجهزة شكلت نمواً يناهز الضعف، ما يؤشر الى مدى الانتشار الذي سيحققه هذا النوع من الأجهزة مستقبلاً. والهاتف النقّال "الذكي" هو جهاز يضم مجموعة برمجيات تؤهله للقيام بالعديد من مهام الكمبيوتر التقليدي؛ وتمثل الهواتف الذكية حالياً 3 في المئة من إجمالي الهواتف النقّالة في العالم. وبحسب بعض المصادر تبلغ حصة "نوكيا" عالمياً في مبيعات هذه الأجهزة نحو 66 في المئة يليها "فوجيتسو" اليابانية بنصيب 7 في المئة و"سوني إريكسون" مع نحو 6 في المئة.

من بينها "كمبيوتر في كلّ بيت" مجموعة الإتصالات الأردنية تطرح خدمات جديدة

عمّان - إياد ديراني

نظّمت مؤخراً مجموعة الاتصالات الأردنية في عمّان مؤتمر "رؤية 2005" Vision 2005 احتفلت خلاله بمرور خمسة أعوام على شراكتها الستراتيجية مع "فرانس تليكوم"، كما أطلقت مجموعة من الخدمات التنافسية الجديدة. وتغطي الخدمات الجديدة التي أعلن عنها جميع مجالات الخدمات المتوفرة للشركات والمؤسسات في المملكة، من خطوط ثابتة وإنترنت وخدمات خليوية، إضافة للإنترنت اللاسلكي Wi-Fi وأنظمة الخدمات المتكاملة. وحضر أعمال المؤتمر مجموعة من كبار الشخصيات الأردنية، من بينها وزيرة الاتصالات **ناديا السعيد**، الرئيس التنفيذي لشركة فرانس تليكوم الفرنسية **تيري بريتون**، الى جانب رئيس مجلس إدارة الاتصالات الأردنية **شبيب عماري**، الرئيس التنفيذي للاتصالات الأردنية **لوران مياليه** ورئيس مجلس إدارة موبايل كوم **هنري عزام**، ومسؤولون من وزارة الاتصالات والهيئة الناظمة، مدراء شركات اتصالات ومعلوماتية أردنية، وحشد كبير من ممثلي قطاع الاتصالات والمعلوماتية الأردني.

وتطاول الخدمات الجديدة التي أعلنت عنها "الاتصالات الأردنية" شرائح مختلفة في السوق الأردنية تبدأ مع المستخدمين الأفراد وتنتهي في المؤسسات والشركات الكبرى. أمّا الخدمات فتضم "مبادرة كمبيوتر في كل بيت"، خدمة "Livebox" الخاصة بالاتصال الإلكتروني الصوتي المزدوج، توفير خدمة "Talk Now" عن طريق تقنية (Push To Talk) عبر شبكة الـG.S.M التابعة لشركة موبايل كوم، "التجوال" لخدمة الاتصال بالإنترنت لاسلكياً Wi-Fi، محلياً وعالمياً من قبل شركة وانادوو، إضافة إلى خدمة الحلول المتكاملة للشبكات WINS والتي تشمل مجموعة متشابكة من الحلول.

ميالبه: عصر جديد

عن هذه الموجة الواسعة من الخدمات، قال الرئيس التنفيذي للاتصالات الأردنية **لوران ميالبه**: "نجحنا خلال السنوات الخمس الماضية في إحداث تغيير جذري في الاتصالات الأردنية، وها نحن نعد العدة لدخول عصر جديد، عصر تتم فيه التحوّلات بطريقة سريعة. نحن على أعتاب الكثير من التغيرات، ونحن ملتزمون بأن نلعب دوراً فعّالاً في دفع عجلة هذه التغيرات، ولا نكتفي بدور المتفرجين؛ لذلك فإننا وكعادتنا، نأخذ دور القيادة اليوم، بتقديم الخدمات الجديدة إلى زبائننا، والتي تعتمد على الإمكانيات الهائلة والتجارب الغنية والخبرات الواسعة التي تتمتّع بها مجموعة الاتصالات الأردنية".



جلسة الافتتاح، ويبدو من اليمين: هنري عزام، تيري بريتون، شبيب عماري ولوران ميالبه

وأضاف **ميالبه**: "تم الإعلان عن مبادرة "كمبيوتر في كل بيت" على هامش منتدى الأردن للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الذي انعقد في أيلول / سبتمبر العام 2004. أما إعلان اليوم فهو عن اقتراب موعد طرح هذه المبادرة، أي أن نتائج مبادرة "كمبيوتر في كل بيت" ستشهدها جميع منازل المملكة، ضمن عروض تبدأ بأقل من 20 ديناراً أردنياً شهرياً مع اشتراك للإنترنت بخط اتصال أرضي، وتنتهي بعروض أكثر تطوراً تشمل خط اتصال إي. أد. أس. أل. ADSL عالي السرعة؛ كما ستتيح هذه المبادرة للزبائن تقسيط ثمن جهاز الكمبيوتر المرتبط بالإنترنت على ثلاثة سنوات، إضافة إلى إمكانية الاستفادة من خدمات مكتب خدمة الإنترنت، ومراكز خدمات الزبائن. وهذه المبادرة هي مشروع مشترك بين وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، "الاتصالات الأردنية"، "إنتل" و"مايكروسوفت"، وجمعية شركات تقنية المعلومات الأردنية "إنتاج" والمؤسسة العربية المصرفية. وبهذا يتم توفير الأجهزة من قبل ثلاث شركات تزويد محلية هي: PC 3000، Oasis و Fun Directory.

وتشرح مديرة إدارة عمليات التسويق في الاتصالات الأردنية **ديسا جيموخة** عن هذه المبادرة بالقول: "نهدف من خلال هذه المبادرة إلى زيادة انتشار أجهزة الكمبيوتر في المملكة، وذلك من خلال فتح طريق لتكنولوجيا الإنترنت والكمبيوتر وإزالة أية حواجز تقف في طريق ذلك".

أما خدمة Livebox، فهي إحدى الحلول التي توفّرها "الاتصالات الأردنية" والتي تُعرف بالاتصال الإلكتروني الصوتي المزدوج، والتي تم تصميمها للاستخدام في المنازل والشركات الصغيرة والمنزلية، وهو

يأتي في إطار توجّه "الاتصالات الأردنية" نحو نشر تقنيات بروتوكول الإنترنت. Livebox تتيح للمشتركين في خدمة ADSL أن يستخدموا خطاً واحداً فقط للحصول على الخدمات الصوتية والإنترنت معاً، وأن يستفيدوا من مجموعة واسعة من خيارات الإعداد والخدمات المتوفرة عبر الإنترنت.

وتضيف مصادر في شركة موبايل كوم: "أما الإعلان عن خدمة Talk Now والتي تعتمد على تقنية Push to Talk التي ستقدمها "موبايل كوم" فستحدث تغييراً جذرياً في حلبة المنافسة وخصوصاً في تقديم خدمات الاتصالات الخليوية إلى الشركات في الأردن، حيث تعمل الخدمة الجديدة عبر شبكة الـG.S.M وهي أسرع وأكثر كفاءة من الأنظمة الخاصة أو أنظمة الـPTT التي تعتمد على تقنية الـ جي. بي. آر. أس. GPRS، فهذا النظام الذي تقدمه "موبايل كوم" آمن ومتكامل تماماً مع تقنية الـG.S.M ولقد نجح هذا النظام في اجتياز عدد كبير من الاختبارات واسعة النطاق وسيتم طرحه بعد الحصول على الموافقة الرسمية من هيئة تنظيم قطاع الاتصالات".

أما الإعلان الرابع في رؤية 2005 فهو عن شبكة التجوال Wi-Fi الوطنية التي تقدمها شركة وانادوو، والتي ستتيح للزبائن الوصول إلى شبكاتهم التجارية وإلى الإنترنت عبر وصلات لاسلكية عالية السرعة موزّعة في المناطق العامة. وأول هذه المواقع سيكون مطار الملكة علياء الدولي، والذي سيمنح خدمة الإنترنت اللاسلكي لكل من يملك جهاز كمبيوتر لاسلكي مزوّد ببطاقة شبكة لاسلكية أو بمعالج إنتل سنترينو.

"الاتصالات الأردنية"

تأسست شركة الاتصالات الأردنية العام 1971، وهي الموفّر الوحيد لخدمة الخطوط الهاتفية الثابتة (الاتصالات الأردنية)، مزوّد خدمات إنترنت (وانادوو)، خدمة الهواتف الخليوية (موبايل كوم) وشركة أي دايمنشن، وتوفّر الشركة خدمات متميزة عن طريق شبكتها التي تتمتع بدرجة عالية من التطور لتصبح بذلك العمود الفقري للعديد من خدمات الاتصالات في الأردن.

إن خصخصة شركة الاتصالات الأردنية العام 1997 وشراكتها الستراتيجية مع "فرانس تليكوم" العام 2000 مكّنت الشركة من الاستثمار في الشبكة وعدد من الخدمات، وقد نجحت "الاتصالات الأردنية" في تزويد الزبائن بكافة احتياجاتهم وتلبية جميع متطلباتهم، وذلك من خلال شبكة الاتصالات والمعلومات ومشروع تفعيل الإنترنت، الأمر الذي ساهم بشكل كبير في جعلها العمود الفقري لخدمات الاتصال والمحور الأول الذي يستقطب شبكة إنترنت بقدرة إيصال عالية ويرسّخ مفهوم تقنية المعلومات على المستوى الوطني، إضافة إلى توفير شبكة رقمية تغطي 98 في المئة من مختلف مناطق الأردن. إن الشراكة مع "فرانس تليكوم" ناجحة خصوصاً أن الأخيرة أثبتت أنها أكثر الشراكات تقدماً في مجال تزويد خدمات الاتصالات على المستوى العالمي؛ وقد استطاعت الشركتان وضع أسس وقواعد لتطوير شبكة الاتصالات في الأردن مما مهّد للحكومة طرح جزء من أسهمها في "الاتصالات الأردنية" للاكتتاب العام في العام 2002.

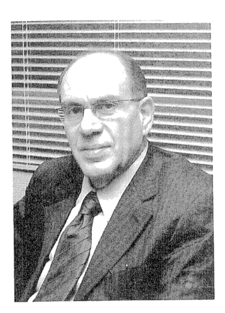
عماري: تغييرات كبرى مقبلة

أما رئيس مجلس إدارة الاتصالات الأردنية **شبيب عماري** فقال: "قبل خمس سنوات كان من الصعب الحصول على خط هاتف أرضي في الأردن؛ أما اليوم فإننا نطرح خدمات جديدة رائدة على مستوى المنطقة كلها. لقد سعينا جاهدين لكي نطور شركة الاتصالات الأردنية، ولم يكن هدفنا هو المنافسة بقوة فحسب، بل أن نستطيع تلبية جميع احتياجات السوق ورفع مستواها التكنولوجي يوماً بعد يوم. وعلى الرغم من كل تلك الإنجازات إلاّ أن التغييرات المقبلة هي بيت القصيد. نحن اليوم في رؤية 2005 نقول فعلاً أهلاً بالمستقبل".

ووصف الرئيس التنفيذي لشركة وانادوو **سامي سميرات** الخدمات الجديدة بالمذهلة خصوصاً منها Wi-Fi. وأضاف: "إنّ هذه الخدمة تتيح الاتصال من أي مكان وهي تتيح للجميع أن يعملوا معاً مستفيدين من مستويات جديدة من السرعة والمرونة، كما أنها تدعم أيضاً أساليب إدارة الأعمال ووسائل التعليم والترفيه العصرية. نحن ملتزمون بتوسعة مجال توفير هذه الخدمة في الأردن والخارج، بواسطة أنظمة بسيطة، سهلة الاستخدام، وذات كفاءة اقتصادية، وهذا يعني دخول المستخدم على الشبكة تلقائياً بمجرد وجوده في أحد المواقع التي تغطيها نقاط الاتصال الساخنة. أما خدمة "WINS الحلول المتكاملة للشبكات"، فهي ستجعل من "الاتصالات الأردنية" الشركة الرائدة على مستوى المنطقة في مجال حلول الاتصالات الموجّهة إلى الشركات والمؤسسات التجارية. وتشمل هذه الحلول مجموعة من أنظمة إدارة الشبكات التي تعتمد مفهوم المصادر الخارجية، والتي تقدم خدمات متنوّعة تستفيد من الخبرات الواسعة. وتحقق WINS كل ذلك من خلال توفير خدمات إدارة، وإمكانية إدارة الشبكات عن بُعد، وخدمات المصادر الخارجية، وخدمات التطبيقات وغيرها. إنّ بعض الزبائن كالبنك العربي يعتمدون على شبكة عالمية مدارة من الأردن مستفيدين من هذا النوع من الخدمات الشاملة والمعززة بشبكات "فرانس تليكوم وخبراتها العالمية".



www.jordantelecom.jo


علي الدهوي

رئيس ومدير عام شركة "أم تي سي - أثير":

نجاحنا في العراق يؤهلنا للرخصة الجديدة

الدهوي: 330 ألف مشترك خلال سنة

بيروت – رنا المصري

على الرغم من التحدّيات الكبيرة الموجودة في العراق التي تواجه شركات الاتصالات النقالة الثلاث، استطاعت شركة "أم تي سي – أثير" أن تكون الأفضل أداء برأي مستخدميها الذين بلغ عددهم حتى الآن 330 ألف مشترك بعد نحو عام من بدء عملها في الجنوب.

ومع نهاية مدة رخصة تشغيل الاتصالات في أواخر العام 2005 الحالي، وفي ضوء طرح جديد للرخص، تبدو شركة أثير في صدد التوسّع والاستثمار؛ "الآن نطوّر شبكتنا لسعة أكثر من مليون مشترك وفي غضون فترة قصيرة سنفتتح الشبكة في بغداد، ونحن نخطط إلى التوسّع في كافة أنحاء العراق"، يقول الرئيس والمدير العام للشركة، علي الدهوي في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال" شرح خلاله أعمال الشركة وفرصها في تجديد رخصتها لفترة أخرى.

انطلقت "أثير" في جنوبي العراق في 22 شباط / فبراير 2004 بعد حصولها على إجازة العمل في 22 كانون الأول / ديسمبر 2003، وهي تغطي 9 محافظات تمتد من البصرة جنوباً إلى جنوب بغداد وجنوب محافظة ديالا.

وأكملت الشركة حتى الآن مد أكثر من 1800 كلم من خطوط الإرسال Microwave link وأكملت تغطية جميع المدن الرئيسية في الجنوب، إضافة إلى جميع الطرقات السريعة Highways؛ وأتمت الشروط المطلوبة منها حسب الرخصة لمرحلة السنة الأولى قبل نهاية المدة المحددة بشهرين. ويقول رئيس ومدير عام الشركة **علي الدهوي**: "نحن نضم حتى الآن 330 ألف مشترك ونحن الشبكة الوحيدة التي لم تستعمل فقرة الظروف القاهرة الممنوحة لها في إجازة العمل، على الرغم من الظروف الأمنية الصعبة، فبنينا وشغلنا شبكة متطورة بطاقم عمل عراقي بالكامل الذي أنجز العمل بجدارة على الرغم من الظروف الصعبة".

ويوضح **الدهوي** بأن سبب استخدام يد عاملة عراقية بشكل حصري، يعود إلى أن الشركة هي جزء من المجتمع العراقي الذي يضم بطالة عالية وإمكانيات ممتازة. ويشير إلى أن الشركة استحدثت بصورة مباشرة أو غير مباشرة بين 4 و5 آلاف فرصة عمل. وتوقع أن يرتفع العدد إلى نحو 10 آلاف فرصة عمل في نهاية العام الحالي.

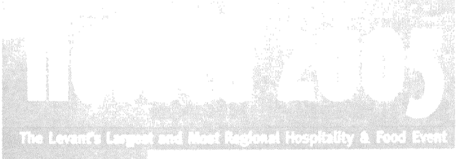
ويتحدث **الدهوي** عن العراق كسوق جذابة وقابلة للتطور، ويصفها بـ"جوهرة الاتصالات المخفية" من ناحية عدد المستخدمين، والسرعة التي تقبّل بها المواطن العراقي الخدمات المطروحة ومطالبته الشركة بخدمات أخرى، مثل خدمة الرسائل المتعددة الوسائط MMS والبريد الإلكتروني وخدمة GPRS، في حين أنه حتى وقت غير بعيد لم تكن خدمة أساسية مثل الفاكس موجودة في العراق بشكل واسع.

وعن الخدمات التي تقدمها "أثير"، يقول **الدهوي**: "نحن نفتخر أن مستخدمي الشبكة يصنفون خدماتنا بالنوعية العالية جداً، وقد قمنا بفرض وجودنا من ناحية النوعية العالية للخدمة." ويوضح **الدهوي** بأن الشركة توفّر للزبائن عدداً معيناً من الخطوط لا يتعدى طاقتها، وهي تقوم بدراسات ميدانية مستمرة لقياس الكثافة السكانية وساعات الاستعمال. وفي حال حصول ضغط على الشبكات تباشر الشركة بزيادة المواقع بسرعة كبيرة. وهذا الأمر حصل في نجف وكربلاء والبصرة؛ ويقول الدهوي: "بفضل سرعة تحركنا لحل المشاكل التي تواجه المستخدمين ننال ثقتهم، ومن خلال ذلك نكسب ثقة الحكومة العراقية، وهذا ما نهدف إليه. فنحن لسنا في العراق لنبقى فترة قصيرة، بل نريد أن نبقى أطول مدة ممكنة، ولذا نحن نعمل بكل جدية ونستثمر بالقدر الأكبر كي نستمر".

الرخصة الجديدة

عن فرص فوز شركة أثير مجدداً برخصة بعد انتهاء المهلة الراهنة في أواخر العام الحالي، قال **الدهوي**: "نحن لا نعرف حتى الآن الإجراء الذي ستتخذه الحكومة العراقية في شأن الإجازة الحالية، هل سيتم تمديدها أم ستتخذ إجراءات أخرى. نحن مستعدون للدخول مع وزارة الاتصالات العراقية ومع هيئة الاتصالات بروح طيبة وتعاونية، مع العلم أننا صريحون جداً ونتواصل معهم في حال حدوث أي مشكلة، وهم على علم بجميع خطواتنا في المنطقة وجميع المواقع التي نبني فيها الشبكة".

ويضيف: "نحن مستعدون أن نتفاوض معهم ونعتقد أن أملنا كبير، فنحن دخلنا العراق تحت ظروف صعبة جداً وقدمنا خدمة ممتازة جداً برأي الناس في الجنوب خصوصاً، والآن في بغداد، وهذا يجب أن يؤخذ في الاعتبار. ففي أحلك الساعات وأصعبها تأتي شركة وتبني وتقدم مثل هذه الخدمات، وهذا يجب أن يُراعى من قبل الحكومة العراقية والشعب العراقي والزبائن فيتذكرون الشركات التي أتت وعملت وخاطرت". ■





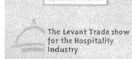
Beirut Central District • Lebanon

5-8 APRIL 2005

5 & 6 April, 11:00am-9:00pm
7 & 8 April, 4:00pm-9:00pm

Featuring

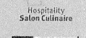






HOSPITALITY ANNUAL AWARDS

Hospitality Salon Culinaire


















Pre-register now for Horeca 2005 and meet more than 300 suppliers of the Hospitality & Food Industries from more than 40 countries.

- **Identify** the newest products and latest trends.
- **Learn** from industry experts in informative demonstrations & tastings.
- **See** the whole spectrum of the industry under one roof.

Gold sponsor
INTERCONTINENTAL HOTELS GROUP

Official Carrier
MEA

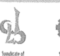
Horeca is endorsed by







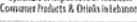








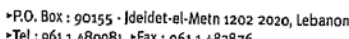
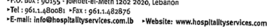




For more information, contact the organizers:

Pre-register now www.hospitalityservices.com.lb/horeca2005/preregistration.asp





▸P.O. Box : 90155 - Jdeidet-el-Metn 1202 2020, Lebanon
▸Tel : 961.1.480081 ▸Fax : 961.1.482876
▸E-mail: info@hospitalityservices.com.lb ▸Website: www.hospitalityservices.com.lb



"كمبيوتر أسوشيتس" تُعزّز حضورها في المنطقة عبر 9 مكاتب

بيروت – الاقتصاد والأعمال

أطلقت شركة "كمبيوتر أسوشيتس إنترناشيونال" عملياتها في المنطقة العربية بشكل مباشر في أيلول/سبتمبر 2004 بعدما كانت علاقتها بها تتم عبر شركائها فيها. ولشرح أسباب هذه الخطوة، تحدث نائب الرئيس ومدير عام عمليات المنطقة العربية في "كمبيوتر أسوشيتس"، جيلبير لاكروا الى "الاقتصاد والأعمال" مسلطاً الضوء على أعمال الشركة واستثماراتها الجديدة في المنطقة.



جيلبير لاكروا

اختصر اتصال شركة "كمبيوتر أسوشيتس" بالمنطقة عبر مشروع مشترك مع شركة سعودية كانت تتولى تغطية المنطقة. ولكن في السنة الماضية إتخذت الشركة القرار بالاتصال المباشر بالمنطقة وأرادت ان تكسب ثقة الزبون وان تحافظ عليه من خلال حضور محلي لها عبر مكاتب واستثمارات لها في المنطقة. فأسست "كمبيوتر أسوشيتس" مقرها الإقليمي في مدينة دبي للإنترنت وهي بصدد الانتهاء من إقامة مكاتب محلية في كافة دول المنطقة وذلك لتوسيع أعمالها محلياً. ويوضح **لاكروا**: "نحن نريد ان نفتح 9 مكاتب في المنطقة ولكن في الوقت الحالي سنفتح رسمياً 4 مكاتب، في دبي والرياض والبحرين وأبو ظبي، كما وننوي فتح مكتب لنا في لبنان في مدة قصيرة وأيضاً في القاهرة وباكستان". ويضيف: "نحن في صدد اختيار الموظفين وتدريبهم مع الإشارة الى أننا نريد ان نضع موظفين محليين في كل مكتب محلي."

وأنشأت الشركة مركز دعم في لبنان ليخدم منطقة الخليج والمشرق وشمال أفريقيا لحل جميع المسائل التي قد يواجهها العملاء والشركاء، بالإضافة إلى توفير مصدر غني للمعلومات للشركة نفسها والمجتمعات التي يغطيها نشاط "كمبيوتر أسوشيتس". ويعلق **لاكروا**: "يمثل مركز الدعم الإقليمي جزءاً مهماً من استراتيجياتنا التي تتمحور حول بناء الثقة بعلامتنا التجارية في المجتمعات التي نزاول فيها نشاطنا. وبناء الثقة عند المستخدم يتطلب توفير الدعم له بعد البيع والاتصال المباشر معه على مدار الساعة."

العملاء وشبكة التوزيع

ونظراً لحجم المنطقة الكبير، فإنه من الصعب لشركة واحدة ان تلبي زبائنها الموجودين أو المحتملين فيها، لذلك وضعت الشركة (CA) خطة لدعم شبكة من الشركاء. ويقول **لاكروا** انهم بدأوا في اختيار الموزعين الذين بدورهم أدخلوهم الى قنواتهم الخاصة مع الإشارة الى ان كل موزع له آلاف الموزعين، وبذلك فإن كل شركات الأعمال الصغيرة والمتوسطة تستخدم منتجات "كمبيوتر أسوشيتس" من خلال الموزعين وشبكاتهم. ويقول **لاكروا**: "إن الشركة اليوم تعمل مع ثلاثة موزعين إقليميين يغطون أكثرية الدول وهم Mindware و Techdata و Aptech الذي يصل مجمل عدد البائعين لديهم الى نحو 3 آلاف بائع. أما بالنسبة للزبائن الكبار للشركة مثل الحكومات والبنوك وشركات التأمين فهم بحاجة الى مسؤولين متفرغين للإهتمام بهم". ويوضح **لاكروا**: "في لبنان مثلاً نحن نعمل مع مجموعة MDS التي تدرّب الموظفين على تركيب المنتجات ومنح الدعم للزبائن. ونحن نساعدهم على تدريب الموظفين وعلى التسويق. والسبب يعود إلى أننا نريدهم أن يؤمنوا المساعدة المكنة كما لو أنها "كمبيوتر أسوشيتس".

الاستثمار في المنطقة

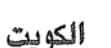
ويقول **لاكروا** أنه من أجل النجاح في هذه المنطقة على الشركة ان تظهر أنها ستبقى وهي ليست فقط موجودة لتبيع بل أنها تملك القدرة لدعم ما تبيعه على المدى الطويل وهذا ما تفعله الشركة من خلال تدريب كوادر من المنطقة ومن خلال استثماراتها مع الشركاء.

أما عن حجم استثمارات "كمبيوتر أسوشيتس"، يعلّق **لاكروا**: "حتى الآن استثمرنا 10 ملايين دولار وأنا على يقين بأننا سنستثمر 10 ملايين دولار أخرى على الأقل."

وينهي حديثه قائلاً: "إن استثمار "كمبيوتر أسوشيتس" في المنطقة مستمر، ونحن نستثمر ما يلزم من أجل النجاح وبالمبلغ المنطقي ما دام هناك عائد مجز على الاستثمار. ■

لاكروا: إستثمرنا 10 ملايين دولار وستُضاعف المبلغ مستقبلاً

بانوراما الاتصالات



الكويت



فيصل العيار

وقّعت "الوطنية للاتصالات" الكويتية اتفاقية ترخيص بالعمل لمدة 15 عاماً مع سلطة الاتصالات في جزر المالديف، تتولى بموجبها توفير خدمات الاتصالات ونقل البيانات اللاسلكية عبر موجات GSM ضمن النطاق الموجي 900 ميغاهيرتز. وستقوم الوطنية للاتصالات باستثمار أكثر من 40 مليون دولار لبناء الشبكة الجديدة كما تخطط للبدء بتوفير تغطية شاملة في غضون الأشهر الستة المقبلة.

وتعليقاً على ربح الترخيص قال رئيس مجلس إدارة الوطنية العالمية **فيصل العيار**: "يشكل ترخيص المالديف إنجازاً جديداً يضاف إلى قائمة إنجازات الوطنية، ونحن ننظر إليها كخطوة رئيسية، سوف تساعد على تعزيز توجهنا الستراتيجي نحو التوسع خارج أسواق الشرق الأوسط وشمالي أفريقيا".

وفي إطار آخر، ستقوم الوطنية أيضاً بالمساهمة الفعالة في تنمية قطاع التعليم التجاري المالديفي، إذ ستخصص 1 في المئة من عوائدها السنوية لقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المالديفي، أي أكثر من 11 مليون دولار سنوياً طيلة فترة الترخيص. كما تنوي الوطنية مساعدة حكومة المالديف على إنشاء كلية تقنية متخصصة في الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، تشكل بيئة تعليمية على مستوى عالمي، وتتمتع بكل مستلزمات المؤسسات العالمية العصرية من أجهزة كمبيوتر ومختبرات وإمكانيات التعليم عن بعد ومنشآت الأبحاث والتطوير.



عُمان

صدرت في عُمان مؤخراً المراسيم التنفيذية الخاصة بتحديد ترخيص من الفئة الأولى للشركة العمانية القطرية للاتصالات لتقديم خدمات الاتصالات النقالة. وقال الرئيس التنفيذي لشركة "النورس" **روس كورماك** التي ستدير الرخصة: "نزداد اليوم سروراً بأن يكون لدينا الترخيص لمزاولة نشاطنا في مجال الاتصالات المتنقلة كشركة ثانية في عُمان. وقد مهدت لنا المراسيم الأخيرة طريقنا نحو البدء في تقديم خدماتنا والتي ستبدأ قريباً جداً".

يُذكر أن "النورس" فازت بامتياز الحصول على الترخيص لتشغيل شركة اتصالات ثانية في شهر حزيران / يونيو من العام 2004، محققة الفوز من بين 28 جهة تقدّمت للترخيص. وتعد "النورس" إطار شراكة يجمع بين كل من الشركة القطرية للاتصالات "كيوتل" والشركة الدنماركية للاتصالات "TDC" وأطراف عُمانية. ومن المعروف أن لدى "TDC" خبرة عالمية في مجالات الاتصالات ضمن 13 دولة في القارة الأوروبية، كما لديها خبرة إدارية واسعة في مجالات تكنولوجيا الاتصالات. أما الشركاء من الجانب العُماني فيمثلون نخبة من صناديق التقاعد.

لبنان


وزير الاتصالات اللبناني جان لوي قرداحي

أصدرت هيئة التحكيم الدولية في سويسرا، الناظرة في الدعاوى المقامة بين وزارة الاتصالات اللبنانية والشركة السابقة المشغّلة لشبكة النقال الثانية FTML حول الهاتف النقال قراراً لمصلحة الشركة الفرنسية. ويقضي القرار بتحميل الدولة اللبنانية 266 مليون دولار بدل تعويض فسخ العقد كما نص على تحميل الدولة نفقات التحكيم وقيمتها 7 ملايين. واعتبرت الهيئة أن لا حق للدولة في المطالبة بسندات التحصيل التي أصدرتها بقيمة 300 مليون دولار عما تعتبره مخالفات ارتكبتها الشركة.

وأكّدت الهيئة أنها المرجع الصالح للبتّ بهذا الأمر. وعُلم أن القرار التحكيمي الآخر حول شركة "ليبانسيل" قد تكون قيمته أكبر على الدولة اللبنانية باعتبار أن أرباح الشركة كانت أكبر من أرباح شركة "سيليس" خلال فترة العقد.

وقالت بعض المصادر إن الشركة الفرنسية ستبدأ اتصالاتها مع الدولة اللبنانية لمباشرة البحث في آلية تنفيذ القرار الذي لا يقبل النقض أو التمييز حسب المصادر الفرنسية. في حين يؤكد وزير الاتصالات اللبناني **جان لوي قرداحي** أنه سيحتكم إلى غرفة التمييز في سويسرا، لجهة عدم اعتبار الهيئة التحكيمية صاحبة الصلاحية بالنظر في إلغاء سندات التحصيل.

"أم تي سي" تحقق نتائج مالية مميّزة للعام 2004




أعلنت شركة الاتصالات المتنقلة الكويتية "أم تي سي" أنها حققت العام 2004 إيرادات مجمّعة وصلت الى 322,327 مليون دينار كويتي أي ما يعادل 1,009 مليار دولار أميركي. وتشكل هذه الايرادات زيادة نسبتها 22,74 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام 2003.

وأعلنت "أم تي سي" أنّ صافي الأرباح المجمّعة وصل الى 120,24 مليون دينار كويتي ما يعادل 410 ملايين دولار ما يمثّل زيادة قدرها 18 في المئة مقارنة بالعام 2003، وبالتالي تكون ربحية السهم 237 فلساً (81 سنتاً) لكل سهم عن العام 2004.

من جهة أخرى وصل عدد مشتركي مجموعة شركات أم تي سي في 31 كانون الأول / ديسمبر 2004 الى 3,192 ملايين عميل فعلي في كل من: الكويت، الأردن، البحرين، العراق ولبنان. ويشكل هذا الرقم زيادة نسبتها 66,26 في المئة عن العدد الاجمالي المسجّل في 31 كانون الأول / ديسمبر 2003.

قطاع المعلوماتية المصري يعاني من غياب التمويل



أصدر المعهد القومي للتخطيط في مصر مؤخراً دراسة تناولت أساليب دعم قطاع المعلوماتية المحلي وخصوصاً شركات إنتاج البرمجيات المحلّية. وأشارت الدراسة إلى أهمية دخول القطاع المصرفي في تمويل مشاريع تكنولوجيا المعلومات وزيادة تشجيعه لتمويلها من خلال إيجاد مؤسسات تمويلية متخصصة لتتعامل مع هذه الصناعة أسوة بما هو مطبق في مجالات أخرى مثل بنوك البناء والتشييد أو بنوك الائتمان الزراعي. كذلك اقترح المعهد إنشاء اتحاد لصناعة البرمجيات المصرية تكون أولى مهامه تسويق المنتج المصري وتقديم المنح الدراسية وتمويل أنشطة البحث والتطوير. وقدّرت الدراسة معدل نمو قطاع تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات في مصر بنحو 30 في المئة، مشيرة إلى أنّ الإيرادات الكلية لهذا القطاع بلغت نحو مليار دولار العام 2000. وشكلت إيرادات أجهزة الكمبيوتر من مجمل الإيرادات نحو 66 في المئة فيما حققت البرمجيات نحو 14 في المئة، أما الاتصالات والخدمات فتقاسمتا نسبة 20 في المئة من مجمل الإيرادات.

وتقدّر الدراسة عدد الشركات العاملة في مجال البرمجيات المصري بما بين 200 و300 شركة يتركز معظمها في القاهرة والإسكندرية؛ كما تقدر عدد العاملين في هذه الصناعة بنحو 5 آلاف معظمهم يتخصص في مجال البرمجيات لصالح شركات محلّية وأجنبية ويعمل الباقي في مجال التدريب والاستشارات.

وعن مقومات صناعة البرمجيات في مصر تقول الدراسة أنها تكمن في توافر المهارات الفنية للعاملين في هذه الصناعة وانخفاض تكلفة العمل في مصر مقارنة بأوروبا وأميركا. كما يتميز الموقع الجغرافي في مصر بأنه يقع في المنطقة الزمنية نفسها في السوقين العربية والأوروبية وهذا ما يسهل عملية إجراء اتصالات متزامنة، كما أن وجود فروع للشركات الدولية في مصر يؤدي إلى دفع تطوير صناعة المعلوماتية.

وأوضحت الدراسة أنه على رأس معوّقات هذا القطاع يأتي تسويق المنتجات الوطنية، معتبرة أن التسويق والتوزيع يشكلان نحو 75 في المئة من القيمة المضافة للمنتج. كذلك ثمة مشاكل في التمويل نظراً لعدم توافر مصادر تمويلية قصيرة الأجل لتمويل المواد الخام والمنتجات الوسيطة. من جهة أخرى تشكل البنية التحتية للاتصالات في مصر عائقاً أساسياً أمام نمو قطاع المعلوماتية نظراً لارتفاع تكاليف استخدامها.

جمعية إنتاج الأردنية تنضم إلى سوق "تجاري"

أعلنت شركة "تجاري الأردن" أن جمعية شركات تقنية المعلومات الأردنية "إنتاج" قد انضمت إلى بيئة الشراء الإلكتروني التي توفّرها "تجاري" محلياً وإقليمياً تحقيقاً لأهداف الجمعية الرامية لدعم قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الأردن وتطبيقاً لمبدأ الشفافية في إتمام العمليات الشرائية.

وتعليقاً على ذلك، قال رئيس هيئة مديري جمعية "إنتاج" **رائد البلبيسي** على هامش حفل توقيع الاتفاقية إن "إنتاج" تحاول من خلال الانضمام إلى بيئة "تجاري" الإلكترونية الاستفادة من الخدمات المميّزة التي تقدمها والمساهمة في دعم قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.



رائد البلبيسي

من جانبه رحّب مدير عام شركة "تجاري الأردن" **يزن الحتاملة** بانضمام "إنتاج" إلى بيئة الشراء الإلكتروني التي تسعى "تجاري الأردن" إلى إيجادها لتمكين الشركات والمؤسسات من الاستفادة من خدمات وميزات الشراء الإلكتروني والتجارة الإلكترونية بشكل عام. ودعا **الحتاملة** كافة الشركات والمؤسسات الأردنية إلى المسارعة بالانضمام إلى بيئة "تجاري" والاستفادة من الخدمات المميّزة التي تقدمها. يُذكر أنّ عدد أعضاء "تجاري الأردن" وصل إلى 140 شركة في أقل من عامين.

أيسر
تحقق نمواً كبيراً في المنطقة



إيمانويل أكولا نائب الرئيس في شركة أيسر لأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا يتوسط: فيليب أشقر مدير المبيعات والتسويق في أيسر كمبيوتر الشرق الأوسط المحدودة (اليسار)، وكريشنا ميرثي مدير عام أيسر كمبيوتر الشرق الأوسط المحدودة

حققت شركة أيسر نمواً استثنائياً هذه السنة، مقارنة بالسنة الماضية، فتضاعفت مبيعاتها أكثر من مرة في قطاع الكمبيوترات النقالة في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة.

واستحوذت الشركة في المملكة على المرتبة الأولى في مبيعات أجهزة المفكرات وذلك للشهر الخامس عشر على التوالي، محققة نمواً قدره 264 في المئة عن العام 2004. وتشير الأرقام إلى أن ربع عدد أجهزة المفكرات المباعة في السعودية هي من صنع أيسر.

ويقول نائب الرئيس في شركة أيسر لأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا **إيمانويل أكولا**: "كانت السنة الماضية حاسمة بالنسبة لشركة أيسر في الشرق الأوسط. لقد استحوذنا، وبشكل متواصل، على حصص منافسينا في الأسواق في كافة قطاعات الأعمال، كما سيطرنا على قطاع أجهزة المفكرات في المنطقة، ولعلّ الدليل على ذلك أننا تبوأنا المرتبة الأولى في المملكة العربية السعودية طيلة 15 شهراً الماضية".

يذكر أن 684 ألف كمبيوتر مكتبي من أيسر بيعت في الشرق الأوسط في الربع الأخير من العام 2004، واحتلت أيسر المركز الثاني من حيث حصتها في السوق بنسبة 13,8 في المئة، بعد HP، فيما احتلت "ديل" المركز الثالث.

إنمارسات
تسوّق خدماتها في الكويت

حصل "مركز براك الدولي" في الكويت على ترخيص لتوفير خدمات إنمارسات في الكويت، ما يتيح للمركز تسويق وبيع خدمات إنمارسات للاتصالات الصوتية والبيانية عبر الأقمار الاصطناعية.

وتتيح الاتفاقية إطلاق تشكيلة إنمارسات الكاملة من الأنظمة الصوتية والبيانية في الكويت، وعلى وجه الخصوص نظام Regional BGAN المتطور ونظام الاتصالات عبر الأقمار الاصطناعية لنقل المعلومات، وهو يتميز بخفة الوزن والسرعة العالية والمرونة وسهولة الاستعمال ما سيمكّن من توفير وسائل الاتصالات وتبادل المعلومات من وإلى الأماكن النائية في الكويت، وسيحسّن بشكل ملحوظ مستوى اتصالات المسافرين إلى خارج الدولة.

ألكاتيل
تورد أنظمة الاتصالات والأمن لمطار دبي

فازت شركة ألكاتيل بعقد قيمته 41 مليون يورو من هيئة الطيران المدني في دبي، وذلك لتوريد وإدماج ونشر أنظمة الاتصالات والأمن ضمن مشروع التوسع في مطار دبي الدولي. وقد بدأت هيئة الطيران المدني في دبي في المرحلة الثانية من برنامج التوسعة، والذي يتعلق ببناء المطار الثالث وملتقى الممرات الثاني وموقف انتظار السيارات، تخصص كلها لصالح طيران الإمارات، إضافة إلى مطار ضخم للبضائع.

ومن المتوقع الانتهاء من أعمال البناء بحلول منتصف العام 2007، حيث تصبح طاقة المطار قادرة على التعامل مع نحو 70 مليون راكب سنوياً، ما يمثل زيادة كبيرة في طاقته الحالية وقدرها 22 مليون راكب.

نوكيا
تطلق "تراسل Nokia Xpress الصوتي"

أطلقت نوكيا خدمة "تراسل Nokia Xpress الصوتي" السهلة الاستعمال، المرتكزة على التراسل المتعدد الوسائط والتي يتمكن المستخدم من خلالها تسجيل الرسائل الصوتية وإرسالها بلمسة زرّ باستعمال الواجهة الجديدة المصممة خصيصاً لهذا الغرض والتي تسمح بتعديل الرسائل قبل إرسالها والمتميزة بالسرعة وبسهولة الاستعمال.

أما بالنسبة لتوافق هذه الخدمة مع منتجات السوق، فمن الممكن إرسال الرسائل الصوتية لجميع الهواتف النقالة المزوّدة بميزة التراسل المتعدد الوسائط. كما ويمكن تخزين الرسائل وإعادة الاستماع إليها عن طريق الهاتف في أيّ وقت بعد تلقّيها، ومشاركتها مع عدد من المستخدمين.

فيوتشر تكنولوجي
تُطبق أول حل لاسلكي لبروتوكول الإنترنت في قطر

استكملت فيوتشر تكنولوجي، الشركة المتخصصة في تقديم حلول الاتصالات ومراكز الاتصال في دولة الإمارات، تطبيق نظام آخر من نوع "أفايا" للاتصال لاسلكياً عبر بروتوكول الإنترنت في المنطقة. ويعتبر العقد المُقدرة قيمته بنحو 1,4 مليون ريال قطري لتطبيق حل لاسلكي لبروتوكول الإنترنت لصالح أكاديمية "أسباير" الرياضية للأطفال في قطر، أول حل متكامل للتهاتف عبر بروتوكول الإنترنت تطبّقه "فيوتشر تكنولوجي" في قطر والإمارات العربية المتحدة.

وسيشتمل حل التهاتف عبر بروتوكول الإنترنت الذي ستقدمه

"فيوتشر تكنولوجي" لأكاديمية "أسباير" الرياضية، على أجهزة هاتف لبروتوكول الإنترنت وأجهزة Softphones و"Softphones over pocket PC" ووصلات للهواتف النقالة وقدرات التهاتف لاسلكياً عبر بروتوكول الإنترنت وقدرات التراسل الموحد.

صخر

إتفاقية مع وزارة التربية العُمانية



خالد بن سليمان السيابي



معتصم محيسن

قرّرت وزارة التربية والتعليم العُمانية الاستعانة بأنظمة صخر في إطار تطوير العملية التعليمية والتربوية خصوصاً في مجال أنظمة إدارة المدارس، التي تضمّ أحدث ما توصلت إليه التقنيات والأنظمة التعليمية المتطورة في العالم. وعن المشروع قال المدير التقني لشركة صخر لبرامج الحاسب **معتصم محيسن**: "إن نظام صخر يعتبر الحل المتكامل لإدارة المدارس العصرية، فهو يوفر مستويات عالية من السرية والخصوصية وحماية البيانات، إضافة إلى إمكانية تخزين الكم الضخم من البيانات وسهولة إجراء النسخ الاحتياطية واسترجاعها في ما بعد، إلى جانب السرعة الفائقة والقدرة على اكتشاف الأخطاء".

أما مدير دائرة نظم المعلومات في وزارة التربية والتعليم في سلطنة عُمان **خالد بن سليمان السيابي** فقال: "لدينا مشروع باسم البوابة التعليمية Education Portal يتضمن ربطاً إلكترونياً لنحو 1200 مدرسة، وهو يتضمن إلى جانب نظم الإدارة المدرسية SMS عنصرين أساسيين آخرين هما التعليم الإلكتروني e-Learning، والبوابة التعليمية عبر الإنترنت Internet Portal System، التي تحقق التواصل في ما بين أبنائنا الطلبة، والمدرسين، وأولياء الأمور، وإدارات المناطق، وجميع المنخرطين في العملية التربوية والتعليمية".

"فوجيتسو سيمنز"

مجموعة متطورة من أجهزة الكمبيوتر المفكرة

طرحت "فوجيتسو سيمنز كمبيوترز مؤخراً مجموعة متطورة من أجهزة الكمبيوتر المفكرة "لايف بوك إي 8020" (LIFEBOOK E8020) في أسواق منطقة الشرق الأوسط. وجاء ذلك بالتزامن مع الإعلان عن إطلاق "إنتل" لتقنية "سنترينو" الجديدة المعروفة اصطلاحاً باسم "سونوما" إلى جانب حزمة الشرائح الإلكترونية "إنتل 915".

وتستهدف هذه المجموعة المتطورة من أجهزة الكمبيوتر المفكرة قطاع المستخدمين المتخصصين الذين يتطلعون للحصول على أنظمة تكنولوجية تجمع بين الفعالية ومرونة الاستخدام. وتكفل أجهزة الكمبيوتر المفكرة الجديدة الحصول على أعلى مستويات الحماية للاتصالات ومنع محاولات الاستخدام غير المرخص. كما تتمتع بهيكل مصنوع من الماغنيزيوم يؤمن النظام والبيانات من الأضرار المادية التي قد تتعرض لها خلال الاستخدام اليومي.



LIFEBOOK E8020

سامسونغ

تدعم بطولة "دبي ديزرت كلاسيك 2005"

سلّمت سامسونغ إلكترونيكس 100 جهاز هاتف نقال من طراز "SGH-E630" إلى اللجنة المنظمة لبطولة "دبي ديزرت كلاسيك 2005". وتأتي هذه الخطوة في إطار اختيار هواتف سامسونغ راعياً رسمياً لهذا الحدث الرياضي المهم. وقد تمّ تزويد الهاتف النقال "SGH-E63" بكاميرا مدمجة ونغمات متعددة الطبقات الموسيقية، إضافة إلى عدد من المزايا المتطورة الأخرى، بما فيها مسجل للصوت وخاصية التعرف إلى هوية المتصل وسجل للهاتف يتسع إلى 2000 اسم.

يذكر أن رعاية سامسونغ للأحداث والفعاليات الرياضية لا تقتصر على الدعم المادي فحسب، فهي تساهم بتقنيات الاتصالات اللاسلكية المتطورة التي تنتجها الشركة في تعزيز النجاح الذي تدار به مثل هذه الأحداث. ■



طراز "SGH-E630" من Samsung



فورد تُطلق "لينكون نافيجاتور" في الشرق الأوسط

أعادت شركة فورد الشرق الأوسط وشركة الطاير للسيارات الوكيل المعتمد في دبي والإمارات الشمالية، إطلاق ماركة "لينكون" التي تعتبر من الماركات التجارية التي تتمتع بشهرة واسعة النطاق ضمن قطاع السيارات الفخمة.

وقال **أندي أورتيز**، الرئيس التنفيذي والمدير العام لقطاع الأسواق المباشرة العالمية التابع لشركة فورد للسيارات: "تكتسب ماركة "لينكون" أهمية خاصة، لما تتمتع به من إرث تاريخي عريق حافل بالإنجازات المتميزة.

ويتوقع أن يتعزز الإسم التجاري لـ"لينكون" من خلال قيام شركة فورد الشرق الأوسط بتدشين مجموعة غنية من سيارات لينكون الجديدة خلال العام 2005 كطراز نافيجاتور 2005 الجديد تماماً وذلك بالتزامن مع إطلاق حملة إعلامية ضخمة في أرجاء المنطقة إضافة إلى قيام وكلاء الشركة بإطلاق عدد من المبادرات والحملات الترويجية المتميزة.

وفي هذا الصدد قال مدير المبيعات والتسويق في شركة فورد الشرق الأوسط **حسين مراد**: "نخطط لإطلاق حملة إعلامية وتسويقية متكاملة تعتمد مبدأ أساسياً يقوم على تلبية احتياجات العملاء والوفاء بتطلعاتهم بشكل يضمن لنا تواصلاً غير محدود مع جميع العملاء.

أودي تعزز أسطول هيرتز الإمارات



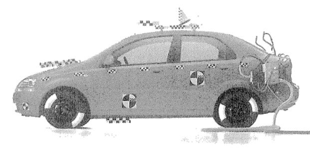
أثناء توقيع العقد

وقّعت شركة النابودة للسيارات، وكيل أودي في الإمارات، اتفاقية مع شركة هيرتز لتأجير السيارات لتزويدها بدفعة من سيارات أودي A4 وA6 و A8 من طراز العام 2005، لتعزيز أسطول سيارات هيرتز في الإمارات العربية المتحدة التي تعدّ إحدى كبريات شركات تأجير السيارات في المنطقة.

مدير عام هيرتز الإمارات العربية المتحدة **بوب فارو** قال: "ستوفّر سيارات أودي لعملاء هيرتز خيارات واسعة نظراً للمواصفات الجيدة التي تتمتع بها. أما مدير علامة أودي في شركة النابودة للسيارات **علي سيف النابودة** فقال: "إن الصفقة تمثل فاتحة صفقات أخرى بين الشركتين وتمهد لتوطيد علاقات عمل طويلة الأمد مع هيرتز الإمارات".

يذكر أن مؤتمر هيرتز الدولي الذي عقد في أثينا في تشرين الأول/ أكتوبر الماضي، أشاد بهيرتز الإمارات، حيث شهد أسطولها نمواً كبيراً بنسبة 60 في المئة خلال العام 2004".

شفروليه Aveo 2005



حازت شفروليه Aveo وHatchback عن فئتيهما على تصنيف من خمس نجوم للحماية الأفضل من الصدمات الأمامية للسائق والراكب الأمامي، وذلك وفقاً لإدارة حماية السير في الولايات المتحدة.

ومعروف أن شفروليه Aveo هي السيارة الأكثر رحابة في فئتها، سواء في مقصورة الركاب التي تتسع لخمسة أشخاص أم في صندوق الأمتعة، كما تتمتع بمجموعة من المواصفات القياسية المدهشة.

ارتفاع قياسي لمبيعات جنرال موتورز الشرق الأوسط

كشفت جنرال موتورز الشرق الأوسط عن ارتفاع مبيعاتها في الشرق الاوسط بنسبة 55 في المئة خلال العام 2004.

وساهمت عوامل متعددة في تعزيز المبيعات منها تركيز الوكلاء على إبراز أهمية قطع الغيار، ووجود مركز اقليمي لقطع الغيار في دبي، اضافة الى توسيع شبكة التوزيع.

أما فيما يتعلق بالإنجازات في الأسواق المختلفة، فقد بلغت مبيعات جنرال موتورز في أسواق المملكة العربية السعودية والكويت لعام 2004 نسبة 62 في المئة من إجمالي المبيعات.

أسبوع "مصر" على قناة "ديسكفري"

القاهرة – يمام حمود

إستضافت قناة ديسكفري (Discovery Channel) بالتعاون مع "شوتايم" (Showtime)، رحلة صحافية بين القاهرة والأقصر شارك فيها أكثر من 50 صحفياً من الشرق الأوسط وأوروبا، ونظّمتها بنجاح شركة العلاقات العامة هيل أند نولتون (Hill & Knowlton).

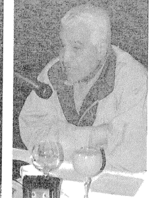
خلال الرحلة التي استمرت ثلاثة أيام قدّم نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في قناة ديسكفري **آرثر باستينجز Arthur Bastings** عرضاً لأهم البرامج التي تعرضها القناة وبيّن بالأرقام قاعدة المشتركين الأوروبيين التي توسّعت في الآونة الأخيرة إلى أكثر من 140 مليون مشترك، مشيراً إلى أنّ القناة متاحة حالياً في 103 بلدان ومن خلال 21 لغة.

باستينجز الذي يتولّى مسؤولية تنمية أعمال ديسكفري والعلامات التجارية للقنوات في بلدان أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا قال: "إننا نبذل جهودنا من أجل زيادة الإيرادات والأسماء التجارية والتسويق وإعداد البرامج".

نائب الرئيس للبرامج، أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا لشبكات ديسكفري الأوروبية **ماريان وليمز** تناولت في العرض الخطط المستقبلية لـ "ديسكفري" في ما يختص بالأبحاث التي تتناولها برامجها خصوصاً تلك التي ستعرض حصرياً على الـ "شوتايم" ضمن "أسبوع مصر" بين 27 آذار/مارس و2 نيسان/أبريل والتي ستتناول مجموعة من البرامج التي تستكشف من خلالها ألغاز الحضارة المصرية القديمة.

وكان هذا البرنامج قد نال إقبالاً من المشاهدين في السنوات السابقة، إذ شمل باقة من البرامج الجديدة والمثيرة للاهتمام والزاخرة بالمعلومات الجديدة لمشاهدي قناة ديسكفري التي تبث برامجها حصرياً على شبكة شوتايم.

أمين عام المجلس الأعلى للآثار ومدير حملة التنقيب في أهرامات الجيزة **د. زاهي حواس** والذي يحاول منذ سنوات أن يسترجع الآثار المصرية التي سُرقت من مصر على مدى الـ 200 سنة الماضية قال: "سيزوّد "أسبوع مصر" المشاهدين أيضاً بالمعلومات عن آخر التطورات والمستجدات في مصر، بما في ذلك افتتاح المتاحف الجديدة والتقنيات المتطورة الجديدة التي يستخدمها جيل جديد من علماء الآثار المصرية لكشف أسرار تاريخ بلادهم العريق".



د. زاهي حواس — آرثر باستينجز

وكان **د. حواس** الذي التقى الصحفيين في مدينة الأقصر قد تحدث عن برنامج وضعته هيئة الآثار المصرية في سلم أولوياتها ويقضي بحماية الآثار من الأخطار التي قد تنجم بفعل عوامل الطبيعة كفيضان النيل مثلاً. وكانت الهيئة إستعانت بشركات عدة حيث توصلت إلى حل هذا الموضوع. وعن الإكتشافات الجديدة تحدث **د. حواس** عن كشف أسرار جديدة خصوصاً في موضوع المسلات التي لا تزال ربما تتواجد في قعر نهر النيل حتى يومنا هذا.

كما تحدّث عن تجديد المتاحف القائمة كالمتحف الإسلامي في باب الخلق وعن متاحف جديدة سيتم إنشاؤها، أحدها المتحف الكبير في القاهرة والآخر في شرم الشيخ والغردقة. كما أشار إلى برنامج لحماية المدافن تمّ تمويله بالكامل من قبل الحكومة المصرية.

وأثار **د. حواس** قضية القطع الأثرية المسروقة والموجودة في متاحف عدة في الخارج، فأشار إلى أنه تمت إستعادة أكثر من 200 ألف قطعة أثرية أهمها كان في متحف نيويورك، وقد نجح في هذا الإطار باستعادة مومياء رمسيس الأول من متحف كارلوس في أميركا، والمساعي ناشطة حالياً لإسترجاع التمثال النصفي لـ نفرتيتي الموجود في متحف برلين وهو أمر حيوي ومهم بالنسبة إلى السياحة في برلين.

وحول الدراسات التي تُجرى على المومياءات تحدّث **د. حواس** عن مشروع إجراء C.T. SCAN لجميع المومياءات وقال أن فريقاً من الخبراء يقوم بالسفر حول العالم مزوّداً بترسانة من تكنولوجيا القرن الحادي والعشرين لحل أسرار حياتهم ووفاتهم. وعن سؤاله عن مردود السياحة الأثرية في مصر قال: "إنني أحمل على عاتقي مهمة إعادة الآثار المصرية المسروقة ونسعى إلى تحويل المتاحف إلى متاحف أثرية ثقافية وسياحية، وليس فقط مخازن بحيث نجعل الزائر يزور المتاحف الـ 13 وليس متحفاً واحداً".



المومياء المتبقية من رمسيس الثاني – متحف القاهرة

موانئ دبي بين أفضل 10 موانئ في العالم

انضمت سلطة موانئ دبي إلى لائحة أفضل 10 موانئ في العالم للعام 2004، حسب اللائحة التي أصدرتها مؤخراً "داينا لاينرز"، إحدى النشرات العالمية المتخصصة في هذا المجال. وتصنف الموانئ عادة بناء على نتائج مناولة الحاويات في كل ميناء على حده.

وقال مدير عام سلطة موانئ دبي **جمال ماجد بن ثنية** أنّ موانئ دبي احتلت المرتبة الثالثة من حيث نسبة النمو التي بلغت 25 في المئة مقابل 29 في المئة لميناء شانغهاي وميناء شينزين الصيني.


جمال ماجد بن ثنية

وكانت سلطة موانئ دبي تسلمت، مؤخراً، دفعة أولى من الرافعات الجسرية العملاقة التي يمكنها تفريغ وتحميل سفن ضخمة تصل حمولتها إلى نحو 12 ألف حاوية. ومن المتوقع أن تتسلم الدفعة الثانية في غضون الأشهر الثلاثة المقبلة، على أن يتم تسليم الرافعات المتبقية على دفعات سيكون آخرها قبل منتصف العام المقبل 2006 ليبلغ عددها الإجمالي 20 رافعة.

"ساتشي آند ساتشي" العالمية تتوسّع في المنطقة



ريتشارد هايتنر

احتفاءً بـ "أفكار التحولية" التي ابتكرتها شبكة ساتشي آند ساتشي في المنطقة وأدت الى الفوز بعملاء جدد وبافتتاح مكاتب جديدة في المنطقة، قام رئيس مجلس الإدارة وكبير المدراء التنفيذيين في "ساتشي آند ساتشي" أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا **ريتشارد هايتنر** بزيارة إلى دبي هي الأولى له إلى منطقة الشرق الأوسط.

ومن خلال هذه الزيارة، أعاد **هايتنر** التأكيد على شغف الشركة بشعار "لا شيء مستحيل"، والتزامها الثابت حيال المنطقة وسعادتها في العمل الدؤوب لتحويل العلامات التجارية الخاصة بعملائها إلى علامات ودية (LOVEMARK) أو علامات "توحي بالوفاء اللامحدود".

وقال **هايتنر**: "الشرق الأوسط منطقة نمو ستراتيجية لشركتنا لذا نتطلع لأن يستمر الرئيسان التنفيذيان **فيكرام نايدو** المقيم في دبي و**جورج الأسد** المقيم في الرياض، بالمشاركة في العمل من أجل النهوض بالأداء والطاقة والأفكار المبدعة إلى مستوى يجعل من المنطقة نموذجاً يحتذى لمكاتب ساتشي آند ساتشي حول العالم". ومن بين النجاحات التي حققتها، مؤخراً، "ساتشي آند ساتشي" في الشرق الأوسط انضمام عميلين جديدين إلى قائمة عملائها الحاليين، هما "القطرية للطيران" و"بل للأجبان". ونتيجة لهذا النمو، جرت عملية توسيع مكتب الشبكة في جدّه، وهو الثاني لها في المملكة بعد مكتب الرياض، كما ستفتتح قريباً مكتباً لها في الكويت.

فهرنهايت من "ديور"



فهرنهايت، ماء عطر بخاخ جديد من "ديور". أطلق بعبوة 50 ملل التقليدية وبإصدار جديد باللون الفضي وكأن الزجاجة صقلت بالـ مركور.

مزيج من رائحة الورد وخشب الصندل والأرز والعنبر تأخذ رجل فهرنهايت في سفر بين الأرض والسماء وبين الحلم والواقع.

"مالتي سيل" تطلق نظام "مالتي سفير"

أطلقت "مالتي سيل تكنولوجي الشرق الأوسط"، مؤخراً، مجموعة الأنظمة المتطورة الجديدة "مالتي سفير" في منطقة الشرق الأوسط؛ وتضمنت هذه الحلول، التي تعتبر أولى لوحات العرض المعلقة التي يحملها بالون هيليوم عملاق، الحصول على أعلى معدل رؤية ممكن في مجال الإعلانات وفي عرض المعلومات والتنويهات في المعارض والمهرجانات وغيرها من الفعاليات الداخلية والخارجية.

والبالون المعلّق يحمل شاشة عرض متطورة تقدّم صوراً واضحة من خلال تقنية الإسقاط الضوئي الخلفي وهيكل معدني خاص. وتكفل هذه التقنيات مشاهدة المواد المعروضة بوضوح شديد سواء ليلاً أو نهاراً؛ كما يتيح السطح الخارجي للبالون مساحة تصل إلى 100 متر مربّع يمكن استغلالها في وضع العلامات التجارية. وتوقع مدير عام "مالتي سيل" **ديفيد هولم جلاد** أن تساهم هذه الحلول في إحداث نقلة كبيرة في قطاع الإعلان في منطقة الشرق الأوسط، التي اعتبرها إحدى الأسواق المتنامية في قطاع المعارض التجارية والمناسبات العامة الخارجية.

معرض دبي العالمي للقوارب 2005

تنطلق فعاليات معرض دبي العالمي للقوارب 2005 في الفترة الممتدة بين 15 و19 آذار / مارس الحالي في نادي دبي الدولي للرياضات البحرية في الميناء السياحي.

وقالت مديرة المشاريع الدولية في المعرض **هيلين ويند** أن مساحة المعرض تصل إلى 8500 متر مربّع وتستوعب نحو 400 عارض، فضلاً عن 80 مرسى للقوارب. وأضافت ستساهم العقارات المطلة على واجهات مائية وزيادة أعداد النوادي البحرية في منطقة الخليج في جعلها مركزاً للرياضات البحرية.

"فرنسا تعرض في القاهرة"

أطلق السفير الفرنسي في مصر **جان-كلود كوسران**، مؤخراً، خلال احتفال أقيم في المركز الثقافي الفرنسي في القاهرة، مشروع "فرنسا تعرض في القاهرة".

حضر الاحتفال، إلى جانب Publicis.Graphics الشركة المنظمة لهذا المعرض، وجمعية الأعمال الفرنسية-المصرية الشريك في هذا الحدث، وزير السياحة المصري **أحمد المغربي**، ومحافظ القاهرة **عبدالعزيم وزير**، إضافة إلى مسؤولين عن شركات فرنسية في مصر ومؤسسات ذات علاقة تجارية مع فرنسا، ورجال أعمال وإعلام.

يهدف المشروع الذي سيقام بين 19 و22 أيار/ مايو المقبل إلى تعريف الجمهور على المنتجات والخدمات الفرنسية وتعزيز صورة فرنسا في مصر، وكذلك إتاحة الفرصة لمؤسسات غير متواجدة في جمهورية مصر العربية لتقديم منتجاتها؛ وذلك في إطار فاتن على ضفاف النيل، سيحوّل الشوارع إلى واجهات فرنسية ضمن أجواء تمزج الشق التجاري بالنشاطات الثقافية والفنية والترفيهية المميزة.

"جافازا" في مؤتمر مناطق التجارة الحرة في الهند

شاركت سلطة المنطقة الحرة في جبل علي (جافازا) في مؤتمر ومعرض المناطق الحرة التجارية الذي انعقد في الهند في شباط/فبراير المنصرم، بهدف عرض الإنجازات التي حققتها المؤسسة عبر عقدين من الزمن.


عبد الله البنا

واعتبر مدير قسم التسويق التجاري في المؤسسة **عبد اللـه البنا** أن المشاركة في المؤتمر تأتي ضمن ستراتيجية تسويق الخدمات في الهند. وقال: "نسعى إلى تطوير مناطق حرة شبيهة في الدول الأخرى وذلك من خلال "جافزي" التي تشكل الجزء العالمي لسلطة المنطقة الحرة في جبل علي".

يذكر أن عدد الشركات الهندية التي تتخذ من المنطقة الحرة في جبل علي مقراً لها بلغ أكثر من 481 شركة في نهاية العام 2004.

ثلاجات أصغر حجماً من "فريجيدير"

صنّعت "فريجيدير"، الماركة العالمية الرائدة، الحل الأمثل للعملاء الذين يرغبون في استخدام أجهزة منزلية أصغر حجماً لتحقيق الاستفادة القصوى من المساحات المتوفّرة. وتعتبر الثلاجة ذات عمق 60 سنتيمتراً والتي تمّ تدشينها مؤخراً إبداعاً متميزاً يرفع من مستوى أساليب الحياة، حيث تُختصر المساحة اللازمة للاستخدام في المنزل من حجم 746 ليتراً المعياري في صناعة الثلاجات إلى 640 ليتراً من دون فقدان أية سعة للتخزين.

وعلى الرغم من الحجم الأصغر، يقدم تصميم "سبيس وايز" SpaceWise نفس مساحة الرفوف والتخزين التي توفرها الثلاجات ذات الحكم المعياري، ويوفر للعائلات اختيارات مناسبة لتلبية متطلبات التخزين والتبريد.

تعاون إعلاني بين "العوجان" و"إينيشييتف ميديا"

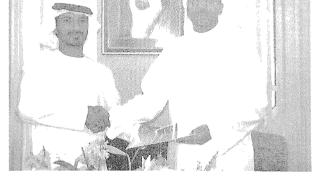
أعلنت شركة العوجان الصناعية، المتخصصة في تصنيع وتوزيع وتسويق المشروبات الغازية والحلويات، عن تعيينها شركة "إينيشييتف ميديا"، إحدى الشركات التابعة لمجموعة فورتشن بروموسفن، لتولّي مهام التخطيط الإعلامي وشراء المساحات الإعلانية على مدى السنوات الثلاث المقبلة.

الرئيس التنفيذي لشركة العوجان الصناعية **أليكس أندار أكيس** قال: "نتطلع من خلال هذا التعاون إلى إقامة علاقة عمل ناجحة ومثمرة، لأننا واثقون من أن الفريق الإبداعي في الشركة سيكون له دور مهم في نمو أعمالنا في المستقبل".

تتخذ شركة العوجان الصناعية من المملكة العربية السعودية مقراً لها في الوقت الحالي، وهي تعمل لتوسيع أعمالها لتغطي باقي دول الشرق الأوسط وإيران إضافة إلى شمال وشرق أفريقيا.

وأكّد الرئيس التنفيذي لمجموعة فورتشن بروموسفن **فادي سلامة** على التزام مجموعته بتقديم أفضل الخدمات لشركة العوجان.


فادي سلامة وأليكس أنداراكيس بعد توقيع العقد



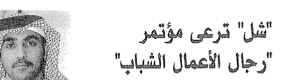
بطولة زوارق الفورمولا 2000 في خورفكان

وقّعت هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة عقد استضافة الجولة الرابعة من بطولة كأس رئيس الدولة لزوارق الفورمولا 2000، تحت رعاية ولي عهد ونائب حاكم الشارقة الشيخ **سلطان بن محمد بن سلطان القاسمي**، والتي ستقام في مدينة خورفكان، خلال الفترة ما بين 24 –25 آذار/مارس الحالي.

وقال ممثل هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة **محمد علي النومان**: "جاء قرار استضافة الجولة الرابعة من بطولة كأس رئيس الدولة لزوارق الفورمولا 2000، انطلاقاً من ستراتيجية هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الترويج لإمارة الشارقة وسعيها إلى إبراز المقوّمات السياحية الفريدة والتي تميز الإمارة سياحياً".

واعتبر مروّج عام بطولة كأس رئيس الدولة لزوارق الفورمولا 2000، **عبد السلام فيروز** أنّ البطولة ستكون "فرصة لإبراز الوجه الحضاري والتراثي لمدينة خورفكان بما تحوز عليه هذه البطولة من زخم إعلامي محلي ودولي كبيرين".

"شل" ترعى مؤتمر "رجال الأعمال الشباب"

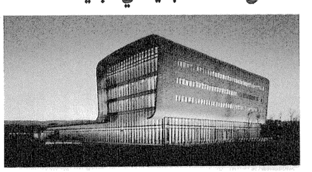


حسين الحمودي

أعلنت شركة شل عن رعايتها لمؤتمر جامعة دبي لـ"جمعية رجال الأعمال الشباب" للعام 2005 خلال الفترة بين 2 و6 آذار/مارس المقبل في فندق جميرا.

وقال مدير العلاقات الخارجية في شركة شل **حسين الحمودي**: "يهدف المؤتمر إلى تنمية قدرات رجال الأعمال وتزويدهم بخبرات وتجارب أبرز نظرائهم في العالم".

فاشرون كونستانتين تفتتح مصنعاً جديداً في جنيف



افتتحت فاشرون كونستانتين مصنعها الجديد الذي يقع في منطقة بلان لي زوات – Plan-les-Ouates جنيف والذي صممه المهندس الفرنسي–السويسري Bernard Tschumi. وجاء الافتتاح بعد سنتين من التخطيط و18 شهراً من العمل المكثف، مجسداً مرحلة بارزة من مراحل تطور دار الساعات الأقدم في العالم من حيث العمل المتواصل غير المتقطع منذ تأسيسها في العام 1755.

يجمع المبنى الإدارة والإنتاج تحت سقف واحد مؤمناً الجو العملي المناسب لحوالى 170 عاملاً يمثلون روح الدار ومختلف حرفها. وفي الوقت المناسب، سوف يصل عدد العاملين في دار فاشرون كونستانتين إلى 250 شخص.

وفاشرون كونستانتين هي واحدة من الدور النادرة التي تشكل مرجعاً في عالم الساعات الراقية كما أنها تستطيع، اليوم وأكثر من أي وقت مضى، تلبية فلسفتها التي تسير في خدمة الإنتاج المحدود الكمية.

تؤمن المساحات المضيئة الواسعة في داخل المبنى سهولة وشفافية ما يسهل التجول ما بين الأقسام المختلفة. ولعل ذلك هو نموذج التطور الناجح لدى الدار التي تركز على الخلق والنوعية بدلاً من وضع الكميات المتزايدة من الإنتاج هدفاً نصب عينيها. وفاشرون كونستانتين هي واحدة من الدور النادرة التي تشكل مرجعاً في عالم الساعات الراقية كما أنها تستطيع، اليوم وأكثر من أي وقت مضى، تلبية فلسفتها التي تسير في خدمة الإنتاج المحدود الكمية.

لبنان خامساً في مسابقة الحلويات العالمية 2005

احتل الفريق اللبناني والمؤلّف من أربعة أعضاء بقيادة الشيف **شارل عازار** من فندق متروبوليتان بالاس بيروت المرتبة الخامسة ضمن الفرق العالمية في "مسابقة الحلويات العالمية للعام 2005" والتي أقيمت في ليون – فرنسا.

كما حصل على ميداليات وشهادات تقدير من منظمي المسابقة العالمية للحلويات. وأتت النتائج مشرفة للفريق اللبناني الذي يشارك للمرة الثانية فقط، وقد تبارى مع فرق من عشرين بلداً.



■ عبد القادر الخياط

تمّ تعيينه مديراً تنفيذياً لمجمع دبي للتقنيات الحيوية والأبحاث.

وكان **الخياط** شغل منصب المدير العام لإدارة الأدلة الجنائية التابعة لشرطة دبي؛ وسيتولى **الخياط** مهمة الإشراف على تأسيس المجمّع بتطبيق أفضل المعايير العالمية.

■ سونال شارما

تم تعيينه مديراً لمكتب الكويت في شركة العربية للطيران. ويتمتع **شارما** بخبرة جيدة في قطاع الطيران المدني الإقليمي وكان قد عمل في شركة طيران KLM في الهند والكويت من العام 1997 حتى العام 2003.

■ أسامة مسعود

تم تعيينه مديراً عاماً لفندق كراون بلازا عمان التابع لمجموعة إنتركونتيننتال.

وكان **مسعود** انضم إلى المجموعة العام 1977 كموظّف استقبال، وسيتولى **مسعود** مهمة تعزيز وتحديث أداء العمل في فندق كراون بلازا عمان الذي تمّ تطويره مؤخراً.

■ كمران حسين

تمّ تعيينه مديراً لمبيعات قنوات التوزيع في شركة تك أكسيس Tech Access.

ويحمل **حسين** شهادة ماجستير في إدارة الأعمال من كلية كنغستون للأعمال، وعمل في عدد من أبرز شركات تقنية المعلومات في المملكة المتحدة. وسيكون **حسين** بحكم منصبه مسؤولاً عن تسريع النموّ في المنطقة من خلال توطيد علاقات الشركة مع شركائها في قنوات التوزيع.

■ ديبورا فرامبتون

تمّ تعيينها مديرة لمكتب الخطوط الجوية البريطانية في دبي.

وكانت **فرامبتون** بدأت العمل في الشركة قبل 25 عاماً وشغلت خلالها مناصب عدة في قطر، دبي والمملكة المتحدة. وستكون **فرامبتون** مسؤولة أيضاً عن عمليات الشركة في أبو ظبي والعين، إضافة إلى دبيو الإمارات الشمالية.

■ طارق غول



تمّ تعيينه مدير القنوات الإقليمي للشرق الأوسط وباكستان لشركة سيسكو سيستمز في خطوة تعزز التزام الشركة نحو شركائها.

وعمل **غول** في عدد من الدول في آسيا والشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث ساعد في افتتاح عدد من المكاتب لشركات عالمية.

■ هشام علي



تمّ تعيينه مديراً عاماً مساعداً في بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي.

ويحمل **علي** شهادة ماجستير في إدارة الأعمال في الشؤون المالية وبكالوريوس في الإقتصاد من الجامعة الأميركية – القاهرة؛ وسيتولى مهام تسويق وتنمية الخدمات المصرفية الإسلامية للمصرف.

■ فاش شاهرونكي

تمّ تعيينه مديراً عاماً لمنطقة الشرق الأوسط وجنوب أفريقيا لشركة Enerpac العالمية العاملة في تصنيع معدات الضغط الهيدروليكي.

ويتمتع **شاهرونكي** (البريطاني الجنسية) بخبرة تزيد على 18 عاماً في قطاع النفط والغاز في المنطقة.

■ تامر مسعود

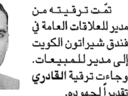
تمّ تعيينه مديراً عاماً لفندق سفير هيليوبوليتان بيروت، ويحمل إجازة في إدارة الأعمال.

بدأ **مسعود** حياته العملية في سلسلة فنادق إنتركونتيننتال في العام 1963 واستمر فيها طيلة 40 عاماً تنقّل خلالها بين: بيروت، كابول، ليبرفيل، كينشاسا، نيويورك، باريس، الرياض، البحرين، أسمره والقاهرة.

■ هبة جميل فطاني

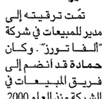
تمّ تعيينها كمديرة تنفيذية للعلاقات العامة والإعلام في شركة المملكة القابضة وستتولى مهامها بتاريخ 19 آذار/مارس الحالي بدلاً من **أمجد شاكر**. وتملك **فطاني** خبرة عشر سنوات في هذا المجال؛ وستعمل على تعزيز أداء القسم ما سينعكس بشكل إيجابي على علاقة الشركة بالإعلاميين.

■ بلال القادري



تمّت ترقيته من مدير للعلاقات العامة في فندق شيراتون الكويت إلى مدير للمبيعات. وجاءت ترقية **القادري** تقديراً لجهوده.

■ سمير حمادة



تمّت ترقيته إلى مدير للمبيعات في شركة "ألفا تورز". وكان **حمادة** قد انضم إلى فريق المبيعات في الشركة منذ العام 2000.

■ جون لاغوس

تمّ تعيينه مديراً عاماً لفندق أبو سوما إنتركونتيننتال مصر. ويمتلك **لاغوس** (الأوسترالي الجنسية) خبرة فندقية تعود للعام 1970.

وكان شغل مناصب مختلفة في فنادق عدة في كل من: أميركا، روسيا، فييتنام، نيوزيلندا، اليونان والإمارات العربية المتحدة.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
Tel : (813) 35846420
Fax: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
Tel : +3 7729 6923
Fax : +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
Tel : (82-2) 739-7841
Fax : (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
Tel : (21) 654 40 00
Fax: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
Tel : (00-44-207) 630 9966
Fax: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Tel : (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

TURKEY

I. E. Murat EFE
Emlak Bankasi Bloklari C-4
No. 15 34330 1. Levent - Istanbul - Turkey
Tel: +90 212 281 31 69
Fax: +90 212 281 31 66
E-mail: m.efe@mediaparade.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index



اسم جديد
لنفس الفرص الاستثمارية المبتكرة

لقد نما بنك الاستثمار الإسلامي الأول ليصبح مؤسسة مالية عالمية رائدة. ويسرنا أن نعلن عن اسمنا الجديد الذي يأتي مواكبةً لهذا التوسع وتوحيدًا لجميع شركاتنا التابعة في الشرق الأوسط وأمريكا الشمالية وأوروبا تحت اسم واحد .

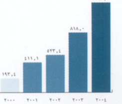
باسمنا الجديد آركابيتا، سوف نبقى حافزًا للفرص بالتزام متجدد لتوفير عروض استثمارية مبتكرة للمستثمرين من خلال المواهب المتفوقة والأداء المتميز .

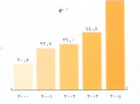
www.arcapita.com

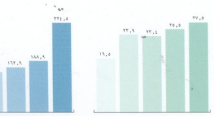
بنك آركابيتا ش.م.ب. (مقفلة)، ص.ب ١٤٠٦، المنامة، مملكة البحرين، هاتف: ٢١٨٣٣٣ ١٧ ٩٧٣+، فاكس: ٢١٧٥٥٥ ١٧ ٩٧٣+
آركابيتا إنك.، ٧٥ الشارع الرابع عشر، الدور الرابع والعشرين، أتلانتا، جورجيا ٣٠٣٠٩، الولايات المتحدة الأمريكية، هاتف: ٩٠٠٠ ٩٢٠ ٤٠٤ ١+، فاكس: ٩٠٠١ ٩٢٠ ٤٠٤ ١+
آركابيتا ليمتد، الدور الثاني، ١٥ سلون سكواير، لندن SW1W 8ER، المملكة المتحدة، هاتف: ٥٦٠٠ ٧٨٢٤ ٢٠ ٤٤+، فاكس: ٥٦٠١ ٧٨٢٤ ٢٠ ٤٤+

ملخص البيانات المالية لخمس سنوات

	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٢	٢٠٠١	٢٠٠٠
صافي الدخل(مليون دولار)	٧٠,٥	٤٤,٨	٣٦,٠	٣٢,٧	٢٠,٥
مجموع الأصول (مليون دولار)	١,٢٢٨,٣	٨١٨,٠	٥٢٣,٤	٤١١,١	١٩٣,٤
مجموع حقوق المساهمين (مليون دولار)	٣٢٤,٥	١٨٨,٩	١٦٢,٩	١٤٥,٢	١٢٨,٦
العائد على متوسط حقوق المساهمين	٪٢٧,٥	٪٢٥,٥	٪٢٣,٤	٪٢٣,٩	٪١٦,٥
العائد على رأس المال المدفوع	٪٤٥,٧	٪٣٩,٨	٪٣٢,٠	٪٢٩,١	٪١٨,٢
العائد على متوسط الأصول	٪٦,٩	٪٦,٧	٪٧,٧	٪١٠,٨	٪١١,٣
صافي القيمة الدفترية للسهم (دولار)	٢١,٠٥	١٦,٧٩	١٤,٤٨	١٢,٩١	١١,٤٣


مجموع الأصول (مليون دولار)


صافي الدخل (مليون دولار)


العائد على متوسط حقوق المساهمين (٪)

مجموع حقوق المساهمين (مليون دولار)